

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XIII

Dicembre 1966

N. 12

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

S O M M A R I O

Valutazione critica dell'efficienza nella direzione delle imprese pubbliche (Appraising Managerial Efficiency in Public Enterprises)	GEORGE C. MANIATIS	Pag. 1101
Credito bancario americano e cicli economici britannici nel periodo 1815-1840 (American Bank Credit and British Trade Cycles)	BURKE A. PARSONS	» 1126
La politique des investissements en Belgique (Investment Policy in Belgium)	HENRI NEUMAN	» 1149
Controllo economico, gratuità e benessere (Economic Control, Gratuity and Welfare)	H. GLEJSER	» 1162
Modelli plurisetoriali di sviluppo economico, II (Multi-sectorial Models of Economic Development, II)	GIUSEPPE GABURRO	» 1171
Recensioni		» 1198



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, Milano (734). Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) per il 1967 lire 6.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 7.500. Annata arretrata (back issue) lire 6.000, rilegata lire 7.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1966 (back issues 1954-1966), lire 72.000 rilegata (cloth-bound) lire 90.000. Abbonamento omaggio ai fascicoli del 1967 e 1968 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9/7578. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5 conto corrente postale n. 9/7578, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XIII

Dicembre 1966

N. 12

VALUTAZIONE CRITICA
DELL'EFFICIENZA NELLA DIREZIONE
DELLE IMPRESE PUBBLICHE

di
GEORGE C. MANIATIS
Atene



I. - IL PROBLEMA E IL SUO AMBIENTE

L'istituzionalizzazione dell'impresa pubblica ⁽¹⁾ richiede che si stabilisca uno standard per valutare l'efficienza direttiva. L'adozione di un criterio oggettivo e discretamente attendibile non solo assicura il continuo sforzo da parte della direzione per raggiungere un elevato grado di efficienza operativa, ma facilita anche il *controllo dell'efficienza* che è l'aspetto più importante del controllo statale sull'impresa pubblica ⁽²⁾.

I criteri sinora proposti per valutare l'efficienza direttiva possono essere classificati in due categorie: a) *quantitativi*, che si limitano all'osservazione del comportamento quantitativo di una sola serie statistica, e b) *qualitativi*, che ricorrono a confronti di serie statistiche scelte o tra l'attività presente e passata dell'impresa o tra l'attività presente di imprese simili.

Le imprese pubbliche devono « soddisfare » molteplici fini economi-

(1) Si suppone che un numero relativamente piccolo di imprese pubbliche, a carattere industriale o commerciale, operino in un'economia prevalentemente di libera impresa. Non è importante se una particolare industria è completamente o parzialmente di proprietà statale. Per un criterio di efficienza relativo all'attività di organizzazioni non commerciali, si veda H. A. SIMÓN, *Administrative Behavior*, New York, Macmillan, 1958, pp. 172-197.

(2) Il *controllo dell'efficienza* implica la valutazione dell'efficienza gestionale delle imprese pubbliche da parte dell'ente di controllo sulla base di standard stabiliti.

ci, sociali, politici, o una combinazione di tutti o alcuni di essi, il cui grado di riuscita implica un giudizio di valore di natura molto controversa. Il fine di un'impresa industriale non si limita alla produzione più economica di un bene o servizio; esso comporta spesso il simultaneo raggiungimento di qualche scopo sociale. Il raggiungimento di quest'ultimo influenza a sua volta le componenti dell'efficienza: economia, organizzazione, tecnica, velocità, adattabilità ecc. Questa « compenetrazione » di fini e mezzi rende precaria la ricerca del modo più efficiente di gestire un'impresa pubblica o un'industria nazionalizzata. Così, l'efficienza, come è intesa per convenzione, « non fornisce un criterio per giudicare se un'industria ha raggiunto il miglior compromesso possibile fra le differenti soddisfazioni cui potrebbe provvedere. Questi giudizi sono sempre, nel senso più lato, politici » ⁽³⁾.

In vena analoga, Robson afferma che « ...l'efficienza globale non si può ridurre a una semplice misurazione quantitativa. Ciononostante, molti aspetti particolari di un'industria nazionalizzata possono essere misurati statisticamente e l'efficienza dell'impresa può in parte venire valutata raccogliendo una grande quantità di queste misurazioni significative. *Allo stato attuale delle nostre conoscenze, dobbiamo basarci su un giudizio ampio e informato per stimare il grado di successo che un'impresa pubblica ha raggiunto* » ⁽⁴⁾.

Secondo Harsen non sarebbe possibile stabilire un criterio generale di efficienza a causa della nostra incapacità di misurare il movimento e giudicare la misura dell'interdipendenza reciproca dei fattori determinanti l'efficienza. Allo stato attuale delle nostre conoscenze non sarebbe possibile stimare l'influenza dei fini socio-economici e socio-politici perseguiti dalla direzione sugli elementi costitutivi dell'efficienza:

« ...I costi unitari senza ulteriore analisi ci possono dire ben poco sulle cose che contano. I fattori dai quali essi dipendono, per esempio, la tecnica, l'organizzazione, le relazioni col personale, l'entusiasmo produttivo, l'abilità, l'addestramento ecc. sono tutte variabili parzialmente indipendenti. Di conseguenza, una diminuzione dei costi unitari, che a prima vista potrebbe indicare un miglioramento generale dell'efficienza, può nascondere un peggioramento dell'organizzazione amministrativa quando questo fosse più che controbilanciato,

(3) A. H. HANSEN, *Parliament and the Nationalized Industries*, « Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research », vol. 6, settembre 1954, pp. 151-152.

(4) W. A. ROBSON, *Nationalized Industry and Public Ownership*, University of Toronto Press, 1960, p. 431. Corsivo aggiunto.

per quanto riguarda il valore indice, dall'introduzione di una nuova macchina. Analogamente, ottime relazioni col personale possono talvolta riflettersi in diminuiti costi unitari nonostante una stagnazione tecnica e un'obsolescenza organizzativa. Perciò, per avere un quadro dell'efficienza « globale » ben diverso da uno costruito in termini di pochi criteri arbitrariamente scelti occorrono tecniche adeguate per misurare il movimento e la interazione reciproca dei vari fattori e per metterli in relazione agli ampi scopi che alla luce della politica generale e della situazione economica e sociale sembrano avere importanza predominante » ⁽⁵⁾.

A prima vista questi argomenti sembrano ben fondati. Si può peraltro obiettare che a tutti i fini pratici, un generale miglioramento dell'efficienza può essere considerato una testimonianza *prima facie* di un'attività direttiva soddisfacente. Questo è tanto più vero in quanto non sono disponibili tecniche per misurare il movimento e la reciproca interazione dei vari fattori determinanti l'efficienza. Che l'inefficienza « parziale » di una componente possa essere compensata dalla maggiore efficienza « parziale » di un'altra componente, non è impossibile; ma la probabilità di una eventualità simile è quasi nulla. E' invero difficile immaginare una situazione in cui l'efficienza netta possa migliorare nonostante la prevalente stagnazione tecnica e l'obsolescenza organizzativa solo perchè le relazioni col personale sono « ottime ». Anche se certi fattori determinanti non avessero raggiunto il desiderato grado di efficienza, potremmo concedere che un miglioramento dell'efficienza globale rifletta, nel complesso, un miglioramento dell'efficienza « parziale » della maggior parte, se non di tutti, i fattori determinanti.

Il ricorso a giudizi di valore nella valutazione dell'attività direttiva ne pregiudica l'attendibilità poichè conduce a conclusioni arbitrarie e ambigue. Sembrerebbe quindi che la sola via d'uscita fosse l'ostracismo a questi giudizi di valore e opinioni addottrinate, dissociando la *prestazione sociale* dell'impresa, cioè la misura nella quale i proposti fini socio-politici o socio-economici vengono realizzati o il conseguimento del miglior compromesso possibile fra i vari fini, dalla sua *prestazione strettamente economica*, cioè il grado di efficienza col quale ognuno di questi scopi è stato raggiunto, in senso particolarmente economico ⁽⁶⁾. Se conveniamo che la

(5) A. H. HANSEN, *Report on the Reports*, « Public Administration », estate 1962, p. 118.

(6) Analogamente non ci interessa il meccanismo mediante il quale vengono determinati e assegnati i fini pubblici e la logica che li informa.

efficienza si riferisce ai mezzi e non ai fini, ne segue che il conseguimento stesso di fini sociali da parte delle imprese pubbliche dovrebbe essere considerato separatamente dall'efficienza con la quale essi vengono raggiunti (7). Questa dicotomia ci permette di valutare l'attività direttiva sulla base di uno standard *quantitativo* indipendentemente dai giudizi di valore riferendoli alla misurazione di un risultato unidimensionale composto dai fattori che costituiscono l'efficienza.

Il perseguimento di obiettivi socio-economici o socio-politici può avere implicazioni pecuniarie sulla *prestazione economica* dell'impresa attraverso la loro influenza sulle componenti dell'efficienza. In verità, la *prestazione sociale* può comportare o un *effetto di costo* o un *effetto di reddito* e il criterio di efficienza che si deve adottare dovrebbe considerare questi effetti. In pratica, se un'impresa fosse indotta ad abbassare il prezzo dei suoi prodotti o servizi per creare economie esterne o conseguire qualche altro scopo sociale, l'influenza sull'efficienza, sotto forma di reddito mancato, è accertabile e assume la forma di un *effetto di reddito*. Per la stessa ragione, se l'impresa fosse costretta a spendere maggiormente in programmi di carattere sociale a vantaggio dei lavoratori o posporre l'introduzione di tecniche e attrezzature moderne per evitare licenziamenti ecc., l'*effetto di costo* risultante è calcolabile e dovrebbe essere preso in considerazione nel valutare l'efficienza direttiva.

In seguito cercheremo di analizzare criticamente i diversi standards sinora proposti. Mostriamo poi come il criterio del *profitto* — che è uno standard *quantitativo* — visto alla luce di una serie di nuovi desiderata, sia un possibile *test* di efficienza, purchè la *prestazione sociale* dell'impresa si tenga separata dalla *prestazione economica*.

II. - CRITICA DEI CRITERI DI EFFICIENZA PROPOSTI.

A. CRITERI QUANTITATIVI.

1. Il criterio della redditività.

Il livello dei profitti ottenuti da un'impresa pubblica è generalmente considerato come la misura base sulla quale dovrebbe essere valutata l'attività direttiva.

« Nessuna salvaguardia costituzionale — dice Thornton — può essere altrettanto efficiente sia nel preservare l'autonomia che nell'assicurare l'efficienza di un'impresa commerciale statale quanto il produrre

(7) Cfr. W. A. ROBSON, *op. cit.*, p. 202.

un vero Conto Profitti e Perdite imparzialmente controllato. Questo documento, se soddisfacente, non solo dà ai direttori e dirigenti la possibilità di illustrare il duro lavoro di un anno, ma stronca anche qualsiasi critica irresponsabile » (8).

Il vantaggio del criterio della *redditività* deriva dai seguenti presupposti. Anzitutto, se il prezzo è « equo », il profitto è una semplice misura di efficienza. Secondariamente, esso fornisce uno standard comune che mette in grado le autorità di controllo di confrontare l'efficienza direttiva delle varie imprese sotto la loro vigilanza. In terzo luogo, esso costituisce un test complesso di efficienza che combina i risultati di tutte le differenti operazioni dell'impresa. Infine, esso può essere usato come base di confronto fra le imprese pubbliche e private (9).

A parte la sua semplicità, gli altri vantaggi del criterio della redditività sopra asseriti sono discutibili. Prima di tutto, la nozione di un prezzo « equo » è relativa in condizioni non concorrenziali. In secondo luogo, se l'impresa ha il potere di fissare il prezzo la direzione può usare il suo potere monopolistico per influenzare notevolmente il reddito totale e presentare un quadro soggettivo del profitto senza far nessuno sforzo particolare per migliorare la sua struttura di costo. Se il prezzo è fissato al di fuori dell'impresa, la direzione può facilmente attribuire una perdita al basso livello del prezzo stabilito. Così, in entrambi i casi, all'impresa conviene maggiormente influenzare il lato del reddito anzichè tentare di migliorare l'efficienza riducendo i costi. In terzo luogo, la redditività non è un metro attendibile per confronti internazionali della prestazione direttiva poichè differenze di dimensione, struttura dei costi (10), reddito (11) e in-

(8) R. H. THORNTON, *Nationalization: Administrative Problems Inherent in a State-Owned Enterprise*, « Public Administration », primavera 1947, p. 14.

(9) R. H. THORNTON, *loc. cit.* Cfr. anche H. K. PARANJPE, *Measurement of Management in the Public Sector*, « Indian Journal of Public Administration », n. 2, 1960, p. 160.

(10) Le differenze di costo possono derivare da differenze nelle loro rispettive funzioni di produzione, fattori di carico, prezzi dei fattori, metodi usati per distribuire i costi congiunti, politica di ammortamento e oneri di quiescenza ecc. Tuttavia Meade suggerisce che nei casi in cui lo stesso prodotto venga ottenuto in un certo numero di fabbriche sotto diverse direzioni, sarebbe possibile ottenere con le statistiche operative una accurata idea delle funzioni di produzione tecniche delle diverse imprese nello stesso settore industriale. Si verrebbe così a dare evidenza delle direzioni particolarmente efficienti o inefficienti poichè la loro produzione « non corrisponderebbe alla norma derivata dalla funzione di produzione basata sull'esperienza media ». (J. E. MEADE, *Price and Output of State Enterprise*, « Economic Journal », dic. 1944,

fluenze esterne rendono spurio il risultato finanziario finale ⁽¹²⁾. Come conseguenza, un confronto del livello dei profitti raggiunto dalle aziende che operano nello stesso campo non può riflettere differenze nell'efficienza direttiva, essendo impossibile isolare e valutare l'influenza netta di queste ultime sul risultato finale. E tanto meno l'efficienza può essere valutata confrontando i profitti ottenuti dalla stessa impresa sotto diverse direzioni in differenti periodi di tempo ⁽¹³⁾. In quarto luogo, il livello generale dei

p. 323). J. M. FLEMING è tuttavia nel vero quando afferma che nella maggior parte dei casi fabbriche diverse hanno diverse funzioni di produzione, nel senso che esse operano in « speciali circostanze ». (J. M. FLEMING, *Comment on J. E. Meade's article in Economic Journal*, dic. 1944, pp. 335-336).

(11) Le differenze del reddito possono essere dovute a condizioni di mercato localmente prevalenti, a deliberate politiche governative di prezzo ecc.

(12) Marcus Fleming ritiene che, in linea di principio, sia « impossibile » misurare l'efficienza relativa degli amministratori confrontando i profitti delle loro rispettive imprese. Pensa tuttavia, che in certe condizioni siano possibili confronti dell'efficienza gestionale fra imprese. « Se i profitti devono essere usati come criterio per giudicare i meriti di una gestione, non possono essere i profitti realmente guadagnati ma i profitti che sarebbero stati guadagnati con certi prezzi *presunti* e certe condizioni tecniche, che devono essere identici per tutte le aziende ». Ora, « la Regola prescrive una condotta che in effetti massimizzerebbe i profitti se i prezzi fossero indipendentemente fissati dal mercato. Il livello dei profitti con prezzi supposti fornirà quindi un'indicazione del successo degli amministratori nel secondare la Regola, purché i prezzi presunti per ragioni contabili non siano troppo diversi dai prezzi correnti di mercato. I confronti internazionali dell'efficienza direttiva sono allora possibili con una probabilità di errore non maggiore che se gli amministratori avessero di fatto cercato di massimizzare i profitti adeguando i profitti reali in modo da farli corrispondere a prezzi e condizioni tecniche fisse uguali in tutte le imprese » (Marcus FLEMING, *Production and Price Policy in Public Enterprise*, « *Economica* », febbraio 1950, p. 15).

Supporre che le condizioni « tecniche » siano le stesse in tutte le imprese non è realistico, poichè le fabbriche sono generalmente costruite in diversi periodi e ogni periodo rispecchia il prevalente livello di sviluppo tecnico, di attrezzature, di condizioni ambientali e locali ecc. Vi sono inoltre, differenze « fisiche » tra le fabbriche, che indeboliscono la validità del criterio di redditività e non possono essere trascurate. I prezzi di mercato correnti possono poi non essere determinati in condizioni puramente concorrenziali, come sembra assumere Fleming, poichè le imprese che molto probabilmente godono di un certo grado di potere monopolistico possono facilmente esercitare questo potere influenzando i prezzi. Questo implica che i prezzi contabili possano essere « troppo diversi » da quello che sarebbero stati i prezzi di mercato correnti in condizioni di concorrenza, operando così contro la fondamentale clausola di Fleming. Date queste considerazioni, è incerto se i confronti interaziendali possano avere il peso loro attribuito.

(13) Marcus FLEMING, *loc. cit.*

profitti può nascondere possibili sovvenzioni incrociate fra le varie attività dell'impresa. Con la conseguenza che l'inefficienza direttiva può facilmente essere coperta dall'alta redditività di uno o più settori particolari. Quinto, un aumento dei profitti non è necessariamente una chiara indicazione di migliore efficienza, come una diminuzione dei profitti non è prova di inefficienza. Il potere di aumentare i prezzi che hanno spesso le imprese pubbliche può facilmente nascondere un'incompetenza direttiva. I profitti possono benissimo essere più bassi durante i primi anni perchè l'impresa può non avere ancora raggiunto le condizioni ottime di operatività o a causa di una deliberata politica di prezzo adottata dallo Stato o dalla direzione. Ancora, i profitti possono diminuire in periodi successivi a causa di una concorrenza più accanita o di altri oneri che l'azienda deve sostenere. Inoltre, sebbene un certo livello di profitti possa essere considerato soddisfacente, non è certo che questo livello non potesse essere aumentato ulteriormente eliminando celate inadeguatezze direzionali. In breve, risultati finanziari soddisfacenti non garantiscono necessariamente che siano stati invariabilmente ottenuti costi minimi. D'altro canto, l'esistenza di una perdita in se stessa non implica necessariamente una colpa direzionale e di conseguenza non deve invariabilmente indurre alla critica. Possono esserne causa fattori che sfuggono al controllo direttivo. Un'impresa può ad es. essere indotta a vendere sottocosto; oppure a non aumentare i prezzi in proporzione agli aumenti dei costi sostenuti. Infine, i confronti di efficienza fra le imprese private e pubbliche sono risultati inconcludenti ⁽¹⁴⁾.

(14) Si sono fatti confronti fra industrie analoghe con direzioni sia private che pubbliche. « Ma in ogni caso vi è un tal numero di variabili da rendere ingiustificate generalizzazioni spinte relativamente all'efficienza relativa ». (C. WILCOX, *Public Policies Towards Business*, R. D. Irwin, Homewood, Illinois, ed. riv., 1960, p. 864). Quando si confronta la qualità di un servizio interviene inevitabilmente l'elemento soggettivo. Si possono confrontare i saggi, ma questi confronti possono essere ingannevoli. Quando la qualità del servizio è diversa, non vi è nessuna unità confrontabile alla quale i saggi possono venir applicati. Le strutture dei saggi sono complicate, gli oneri variano secondo le classi dei consumatori, i tipi di servizio e le quantità consumate. Anche se servizi e saggi fossero standardizzati, i confronti non potrebbero dir molto. Un saggio elevato può coprire i costi e dare un profitto; un saggio basso può essere sostenuto da un sussidio. I sussidi possono essersi resi necessari per deficienze gestionali ma possono anche essere stati adottati deliberatamente. In entrambi i casi i saggi non possono essere presi come indice della loro efficienza relativa. Lo stesso vale relativamente ai confronti dei costi. I costi di trasporto saranno influenzati dalla densità del traffico e dal carattere del suolo. I costi dell'elettricità variano in relazione ai differenti metodi di generazione, alla dimensione operativa e al grado di

La redditività senza ulteriori qualificazioni non è un criterio sufficiente e non può guidare la direzione in modo adeguato. In primo luogo, relativamente al livello di profitto che l'impresa dovrebbe conseguire ci si può domandare: quale livello di profitto avrà l'approvazione delle autorità di controllo? Qualsiasi livello sarà soddisfacente, considerata anche l'efficienza passata e le possibilità future, o l'impresa deve assicurare una normale rendita sul capitale investito misurata con qualche media raggiunta in industrie analoghe? Qui una risposta vale l'altra, mentre una risposta netta dovrebbe essere definitiva ed esplicita e riflettere la volontà del legislatore. In secondo luogo, è stato obiettato che è difficile valutare il capitale investito che servirà come base per misurare il profitto. Il criterio di redditività è ingannevole a questo riguardo in quanto l'investimento originale può essere stato deprezzato o apprezzato considerevolmente a causa delle fluttuazioni dei prezzi. Inoltre può essere influenzato dalla politica relativa agli ammortamenti, al reinvestimento dei profitti e alla composizione dell'investimento (per es. un'impresa può avere vincolato « capitale improduttivo » in alloggi per gli impiegati e un'altra no) ⁽¹⁵⁾. A questo punto il ragionamento sembra derivare dalla convinzione comune che il criterio di redditività possa servire a confronti interaziendali, convinzione che abbiamo già refutato. Inoltre, non è difficile adeguare il capitale sborsato alle esigenze dell'ammortamento o dell'apprezzamento che si è verificato. Possono venir adottate politiche relative tanto agli oneri di ammortamento e ai costi di manutenzione (che influenzano il livello di profitto) quanto all'ammontare consentito di riserve (che costituiscono una componente del capitale d'impresa).

integrazione fisica. Nel caso di progetti a scopi multipli, per es. la T.V.A. (Tennessee Valley Authority) i costi dipenderanno dal criterio usato per distribuire i costi congiunti. I costi saranno ulteriormente influenzati dalla differente incidenza tributaria, dal costo del capitale, dalle politiche d'ammortamento e dagli accantonamenti di quiescenza. (C. WILCOX, *op. cit.*, pp. 864-865). I confronti saranno pure senza significato se lo Stato ha addossato all'impresa pubblica ulteriori responsabilità sociali che ovviamente influenzano i risultati ottenuti. Infine, le differenze nello sviluppo storico delle imprese tendono parimenti a rendere speciosi questi confronti. (Cf. J. E. HOGGETTS, *The Public Corporation in Canada*, « Public Administration », inverno 1950, p. 284). « Quando i costi dell'impresa privata e pubblica sono diversi, è difficile determinare quanto di questa differenza è attribuibile a fattori specifici e quanto a diversa capacità direttiva... Secondo le testimonianze a disposizione, non vi è fondamento per asserire che si debba sempre raggiungere una maggiore efficienza con l'impresa privata o pubblica. Si possono addurre esempi a sostegno di entrambi gli aspetti della questione... Nessuna conclusione è possibile » (C. WILCOX, *loc. cit.*).

(15) H. K. PARANJPE, *op. cit.*, p. 161.

Infine, si può notare come l'applicazione della regola del reddito netto ⁽¹⁶⁾ (cioè massimizzazione dell'eccedenza delle entrate numerarie sulle uscite, che l'adozione del criterio della *redditività* può implicare), in condizioni di incertezza, favorisca un comportamento non concorrenziale

(16) Secondo Marcus Fleming, quello della *redditività* è un criterio accettabile per valutare l'efficienza direttiva, purchè le imprese pubbliche uguaglino costi e prezzi marginali. Le sue opinioni possono essere così riassunte:

a) Quando la produzione dell'impresa individuale è piccola rispetto alla dimensione del mercato, alle amministrazioni locali può venire suggerito di massimizzare i rispettivi profitti in piena e libera concorrenza.

b) Se la produzione dell'impresa individuale è grande rispetto alla dimensione del mercato, gli amministratori dovrebbero adattare la produzione in modo da massimizzare i profitti a prezzi stabiliti dal Comitato Centrale e modificati all'occorrenza per equilibrare la domanda e l'offerta.

c) Nei casi in cui « l'influenza della produzione dell'impresa individuale sul prezzo dei suoi prodotti è troppo grande per essere ignorata o superata da una fissazione coercitiva del prezzo, o in cui questa fissazione del prezzo sia impossibile per la molteplicità dei tipi e la quantità dei prodotti, ai dirigenti dell'impresa individuale può venir affidato il controllo diretto della produzione e del prezzo secondo il principio ottimale. Qui, effettivamente, i profitti non possono più venir considerati un'indicazione dell'efficienza gestionale » (*op. cit.*, pp. 14-16).

I ragionamenti di Fleming inducono alcune riflessioni. Relativamente ad a), si può obiettare che la situazione descritta sia piuttosto improbabile, poichè l'argomento della proprietà pubblica si basa sulla necessità del monopolio per ragioni tecniche ed economiche. La situazione più probabile è quella dei monopoli locali. Questo ovviamente implica che non vi possa essere efficace concorrenza.

Quanto al punto b) si può osservare che nello stabilire il prezzo uguale al costo marginale il Comitato Centrale dovrebbe basarsi sui costi prodotti dalle rispettive direzioni ma non vi è certezza alcuna che questi siano costi reali. Non vi è meccanismo efficace per impedire che le inefficienze si inseriscano nel calcolo dei costi come non vi è criterio per accertarne l'esistenza e stabilirne la misura. In condizioni diverse dalla concorrenza perfetta, l'uguagliare il prezzo al costo marginale non garantisce che i costi non possano essere più bassi al livello di produzione che interessa. In condizioni di concorrenza perfetta, le forze di mercato fanno sì che il prezzo e il costo marginale si uguaglino al costo medio minimo, assicurando così l'eliminazione di aziende inefficienti attraverso il processo concorrenziale.

Infine, egli ammette che nei casi in cui la direzione può influenzare il prezzo e dove la fissazione del prezzo non è possibile, cioè nei casi più frequenti, il grado di redditività non può essere considerato un criterio di efficienza direttiva. Si può osservare al riguardo che il carattere presumibilmente ottimo della fissazione dei prezzi secondo il costo marginale dipende dalla circostanza che tutte le condizioni « ottime » siano ovunque soddisfatte (tranne quando il costo marginale è zero), il che non è il caso quando un numero relativamente piccolo di imprese pubbliche operano in una economia prevalentemente privata. (Cf. I. M. D. LITTLE, *A Critique of Welfare Economics*, Clarendon Press, 2^a ed., 1957, p. 186).

da parte della direzione ⁽¹⁷⁾ e ci si possa aspettare che funzioni in modo « ragionevolmente efficiente » solo con una precisa regolamentazione governativa ⁽¹⁸⁾. Tuttavia, questa difficoltà può essere superata senza eccessiva difficoltà. Inoltre, sempre in condizioni di incertezza, non è sicuro che la regola del costo marginale, come generalmente formulata, costituisca un controllo sull'efficienza direttiva. Poichè i costi-opportunità non possono venire trattati semplicemente come costi monetari noti ma devono essere considerati come stime di redditi alternativi mancati, la regola di uguagliare i costi monetari marginali ai prezzi non fornisce una guida sicura per il comportamento della direzione. Una definizione della regola del costo marginale come relazione fra « costo marginale *bilanciato* » (alternativo) e « prezzo *bilanciato* » precluderebbe ancora la possibilità di un controllo diretto dell'efficienza. Poichè soltanto una delle spese alternative diventa « *spesa oggettivamente realizzata* », la stima del costo marginale comporta un inevitabile elemento di giudizio personale e la fondatezza della stima non può essere stabilita inequivocabilmente. « Gli imponderabili, e con essi la difficoltà di un controllo diretto dell'efficienza, aumentano quando le decisioni riguardano problemi speciali o nuovi » ⁽¹⁹⁾. Alla luce delle difficoltà pratiche che l'applicazione della regola del costo marginale comporta, sembra che le osservazioni in altro luogo acute fatte da Wiseman consiglino l'applicazione della regola del costo marginale come politica del prezzo anzichè l'uso del criterio dei redditi per sè come criterio di efficienza.

Dalla precedente breve analisi si può concludere che il criterio della *redditività* non risponde alla maggior parte dei presupposti che costituivano il fondamento della sua attrattiva. Riteniamo tuttavia che il test della redditività, giudicato alla luce delle esigenze che esporremo più sotto e con ulteriori qualificazioni, possa servire come attendibile test di efficienza.

2. Il criterio del pareggio.

La prima misura dell'efficienza per P. Sargent Florence e G. Walker è il pareggio o, poichè un pareggio preciso non è possibile, qualcosa

(17) Questo comportamento non concorrenziale e l'interdipendenza che ne consegue deriva dal desiderio dell'amministrazione di ridurre l'incertezza attraverso il controllo delle variabili incerte.

(18) J. WISEMAN, *Uncertainty, Costs, and Collectivist Economic Planning*, « *Economica* », maggio 1953, pp. 127-128.

(19) J. WISEMAN, *op. cit.*, p. 123.

sopra il pareggio, « al massimo aggregato possibile di produzione... L'eccedenza non dovrebbe essere il risultato di un alto margine su una produzione limitata quando un più basso margine su una maggior produzione darebbe ugualmente un avanzo » ⁽²⁰⁾. Inoltre, « per essere un test di efficienza, l'eccedenza non deve risultare da sfruttamento. I sindacati ad esempio devono aver raggiunto un uguale potere contrattuale tra lavoratori e datori » ⁽²¹⁾. Inoltre, i termini monetari in cui i costi sono resi pubblici « non devono trascurare il costo sociale » ⁽²²⁾. Vengono infine suggeriti alcuni altri test di efficienza, come minori prezzi per beni e servizi esistenti, miglior qualità senza aumento di prezzo, o sviluppo di nuovi prodotti e servizi ⁽²³⁾.

Secondo gli autori, i vantaggi di questo test sono: a) che è relativamente facile da stabilire; b) che dà grande importanza ai costi (I costi consentono maggior raggio d'azione all'economia dei profitti e un aumento dell'avanzo dovuto alla riduzione dei costi è un segno di efficienza); c) l'eccedenza è estremamente influenzata dalla variazione dei costi; d) aggregando entrate e costi e mettendo insieme i risultati dei profitti e perdite dell'impresa in un periodo di tempo si evita che la direzione sia responsabile di una sola decisione sbagliata su cento; e) l'avanzo riflette la domanda dei prodotti; f) l'avanzo può pure essere un utile incentivo di efficienza ⁽²⁴⁾.

Il presupposto è che se i prezzi dell'impresa sono fissati dall'autorità di controllo ⁽²⁵⁾, il margine di avanzo o di deficit oscillerà ampiamente a ogni piccola variazione dei costi, pubblicizzando così il modo efficiente o inefficiente con cui la direzione gestisce l'impresa. L'esistenza di un deficit avvertirà ad es. i funzionari responsabili e il pubblico che la direzione sta diventando meno abile o « non è in grado di compensare l'aumento dei costi con miglioramenti dell'economia e dell'efficienza nell'uso del fattore più costoso ». D'altro lato, un aumento dell'avanzo sarà prova di buona capacità direttiva ⁽²⁶⁾.

(20) P. SARGANT FLORENCE and G. WALKER, *Efficiency under Nationalization and its Measurement*, in W. A. ROBSON (ed.), *Problems of Nationalized Industry*, London, Allen and Unwin, 1952, p. 196.

(21) *Ibid.*, pp. 195-196.

(22) *Ibid.*, p. 196.

(23) *Ibid.*, p. 197.

(24) *Ibid.*, pp. 197-198.

(25) Come suggeriscono FLORENCE e WALKER, *op. cit.*, pp. 201-202.

(26) *Ibid.*, p. 202.

Si potrebbe tuttavia obiettare che l'esistenza di una perdita può essere dovuta a fattori trascendenti il controllo della direzione e dei quali, di conseguenza, la direzione non può essere considerata responsabile. Aumenti dei prezzi dei fattori, scioperi con conseguenti aumenti dei costi, combinazione di fattori costosi in proporzioni fisse che ne rendono impossibile la sostituzione, oneri sociali che l'impresa deve sostenere, esemplificano appena gli elementi incontrollabili che possono influenzare l'avanzo. La direzione non può essere considerata responsabile di una perdita dovuta a un improvviso spostamento a sinistra della scheda di domanda o perchè le è impedito di aumentare i prezzi quando l'aumento dei costi dei fattori è sottratto palesemente al suo controllo.

Si deve inoltre considerare il fatto che con l'espansione della propria produzione certe industrie, come quella del carbone, vanno incontro ad aumenti di costo; mentre per altre i costi diminuiscono, ad esempio l'industria elettrica. *Ceteris paribus*, nel primo caso sarebbe errato attribuire una perdita all'inefficienza, se la direzione dovesse cercare di raggiungere un certo traguardo di produzione. Sarebbe per contro ugualmente erroneo attribuire invariabilmente all'efficienza direttiva un aumento dell'avanzo nel secondo caso.

Aggregando redditi e spese, e combinando profitti e perdite si può celare la realtà di settori nettamente passivi che dovrebbero essere abbandonati o nascondere inefficienze di direzione. L'« ugual forza contrattuale » che deve prevalere nelle relazioni fra datori e lavoratori può essere difficile da stabilire dato il carattere pubblico dell'impresa. La valutazione dei costi sociali comporta d'altra parte gravi difficoltà, che sembrano trascurate dagli autori.

Un problema più sottile deriva dal fatto che generalmente l'autorità di controllo stabilirà il prezzo a un livello che metterà in grado l'impresa di ottenere il pareggio basandosi sulle cifre di costo prodotte dall'impresa in questione. Questa pratica, come abbiamo accennato, non raggiunge il suo scopo. Inoltre, dato che è comunemente auspicata l'uniformità dei prezzi, ci si può domandare quali prezzi l'autorità di controllo dovrebbe stabilire nei casi in cui differenti imprese dello stesso settore avessero diverse strutture di costo. Ancora, se la fissazione dei prezzi è di competenza della direzione, questa può trovare più conveniente raggiungere il pareggio aumentando i prezzi che sforzarsi di ridurre i costi, poichè molto probabilmente opererà in condizioni di non concorrenza. Il fatto che i prezzi stabiliti da un'impresa pubblica debbano, di regola,

essere approvati dall'autorità di controllo non è necessariamente salvaguardia contro l'accusa di inefficienze nelle cifre di costo prodotte.

Si può aggiungere infine che, in condizioni di incertezza, l'adozione del criterio del *pareggio* può indurre a scartare programmi che potrebbero dare maggior reddito a parità di spesa, giacchè l'incertezza introduce la possibilità di una divergenza tra redditi e spese causata da una « eccezionale abilità di previsione ». In verità questa divergenza non può essere considerata incompatibile con l'efficienza ⁽²⁷⁾.

Si può concludere che il criterio del *pareggio* non è una prova attendibile di efficienza, indipendentemente dalla circostanza che le imprese pubbliche possano desiderare di pareggiare il bilancio per un principio di politica dei prezzi o di solvibilità ⁽²⁸⁾.

3. Il criterio dell'aumento della produttività.

Il saggio di aumento della produttività di una impresa, misurato in valore o in termini fisici, sembra a prima vista un criterio accettabile di efficienza. A più attento esame certe deficienze fondamentali ne sconsigliano però l'applicazione. Poichè la produzione per uomo si riferisce al rendimento proveniente da un solo fattore di produzione, il test della produttività può non misurare l'efficienza della direzione ma semplicemente quella di qualche altro fattore di produzione che ad essa coopera ⁽²⁹⁾. D'altro lato, il criterio della produttività non mette in rilievo l'importanza dei costi e le loro variazioni. E' infatti sempre possibile accrescere la produttività migliorando l'attrezzatura, ma incorrendo in maggiori costi ⁽³⁰⁾.

(27) Cf. J. WISEMAN, *op. cit.*, pp. 126-127.

(28) Le istruzioni alle direzioni prescriventi bilanci in pareggio impediscono una sovra o sotto espansione delle imprese pubbliche nelle loro rispettive industrie. Se il prezzo di una merce è fissato troppo basso, la produzione di quell'industria si espanderà in eccesso, mentre se il prezzo è fissato troppo alto, essa sarà indebitamente ridotta. Questa prescrizione non avrà comunque grande importanza se l'elasticità della domanda per i prodotti di quell'industria è inferiore all'unità. W. A. LEWIS, *The Price Policy of Public Corporations*, in W. A. ROBSON (Ed.), *Problems of Nationalized Industries*, pp. 181-182. Questi casi estremi, comunque, non sembrano giustificare l'adozione del criterio del *pareggio*.

Si deve osservare al riguardo che la solvibilità non è la stessa cosa dell'efficienza. Il raggiungimento della prima non garantisce necessariamente quello della seconda.

(29) FLORENCE e WALKER, *op. cit.*, pp. 198-199.

(30) *Ibid.*, p. 199. Cf. anche P. SARGANT FLORENCE, *The Logic of British and American Industry*, London, Routhledge and Kegan Paul, ed. riv., 1961, p. 54.

4. Il criterio della minimizzazione assoluta dei costi.

L'efficienza di direzione delle imprese pubbliche potrebbe pure stabilirsi adottando il criterio della *minimizzazione assoluta dei costi* ⁽³¹⁾. Secondo questa norma, vengono stabiliti costi standard di produzione per ogni prodotto (e sue gradazioni) dell'impresa sulla base dei comuni principi della contabilità dei costi. L'efficienza della direzione potrebbe quindi essere valutata calcolando la differenza risultante fra costi *standard* e costi *reali*. La direzione si sforzerà presumibilmente di minimizzare questa differenza poichè la sua dimensione, tolta la parte notoriamente incontrollabile, darà il grado di efficienza o inefficienza direttiva.

La divergenza può non riflettere la reale efficienza direttiva in casi in cui: a) i costi standard fissati non sono una stima accurata del costo « che si dovrebbe avere ». Questo può accadere sia perchè lo standard non è stato adeguatamente stabilito o, sebbene adeguatamente stabilito sulle condizioni prevalenti, queste condizioni siano poi cambiate rendendo lo standard superato; b) anche se lo standard è accurato, la differenza può essere determinata da una combinazione di cause, alcune delle quali sfuggono al controllo direzionale. Le tecniche analitiche mettono tuttavia in grado di separare, almeno approssimativamente, la parte controllabile ⁽³²⁾.

Un vantaggio di questo criterio è che esso piace alla direzione e ne incoraggia l'iniziativa poichè alla direzione non può essere attribuita tutta la colpa in caso di perdita finanziaria. Finchè i costi reali non superano i costi standard, o nella misura in cui un'eccedenza sostanziale dei costi reali sui costi standard è dovuta a fattori incontrollabili, la direzione è immune da responsabilità indipendentemente dai risultati finanziari netti che appaiono nel conto profitti e perdite. Il criterio della *minimizzazione assoluta dei costi* assicura inoltre una notevole autonomia direttiva. Dipende dalla direzione prendere le misure necessarie per minimizzare la differenza fra costi standard e costi reali, usando o sviluppando ingegno, immaginazione e tutti gli altri attributi che caratterizzano un'amministrazione competente ed efficiente. Quando l'im-

(31) Questo criterio di efficienza originariamente suggerito da PARANJAPÉ (*op. cit.*, pp. 162-163) come « riduzione dei costi » e come alternativa al criterio di redditività, è qui trattato in modo più sofisticato.

(32) B. N. ANTHONY, *Management Accounting*, Homewood, Illinois, D. R. Irwin, 1960, pp. 408-409. La variazione totale (o netta) è la somma algebrica delle variazioni di « efficienza » (o « uso ») e di quelle del « saggio » (o del « prezzo »). Per il loro calcolo vedi *op. cit.*, pp. 409-416.

presa produce notevoli quantità di merci nuove o beni la cui produzione è soggetta a frequenti cambiamenti tecnologici, si possono stabilire standard discretamente accurati con un processo di « prova e riprova ». La fondatezza di questo criterio può essere dimostrata dalla applicazione pratica del metodo dei costi standard nell'industria automobilistica, la quale è per eccellenza soggetta a frequenti cambiamenti tecnologici ⁽³³⁾. La copertura indiscriminata di spese aggregate facilitata dall'applicazione di altri criteri non è favorevole all'efficienza. Se vengono introdotti nuovi processi e tecniche, la direzione può facilmente dimostrare che i maggiori costi sostenuti erano inevitabili. D'altro canto, senza uno standard guida non vi è modo di sapere se la direzione ha fatto del suo meglio per conseguire costi minimi. Sembrerebbe quindi meglio avere uno standard che migliora continuamente con l'esperienza, che nessuno.

Stabilire standard, non è cosa facile. Anzitutto, lo stesso prodotto può essere ottenuto da aziende operanti con attrezzatura a produttività diversa, in località differenti, in particolari circostanze ecc. Queste differenze ci impediscono di usare standard comuni per tutte le aziende. Ma la fissazione stessa degli standard e la valutazione dell'efficienza direttiva basata su di essi ha due importanti vantaggi: a) la direzione viene giudicata dai suoi successi secondo le circostanze prevalenti nell'impresa o imprese, e non sulla base dei risultati ottenuti da altre gestioni dello stesso settore d'industria; e b) la necessità di ridurre i costi è molto più radicata nella direzione. La possibilità di adattare i redditi ai costi può facilmente influenzare la direzione e indebolirne il dinamismo.

Come accennato, il successo del criterio della *minimizzazione assoluta dei costi* dipende molto dal modo con cui vengono stabiliti gli standard. Alle imprese pubbliche può venir concesso di stabilire i propri standard di costo; oppure gli standard possono essere stabiliti da un ente indipendente, istituito allo scopo con personale adeguato e debita autorità. In

(33) « Tutte le divisioni della General Motors, anche le maggiori, sono giudicate in definitiva dal loro successo in un mercato altamente concorrenziale. Tuttavia la sezione o unità individuale in uno dei settori maggiori è troppo diversa dal mercato per la sua attività per essere messa in relazione al successo di mercato. Se si produce una parte di una catena sussidiaria di montaggio che non può essere venduta o valutata indipendentemente, questa è soggetta soltanto al metro dei costi... *Le principali divisioni della General Motors hanno raggiunto una enorme efficienza interna senza decentralizzazione, sulla sola base del calcolo dei costi* ». P. DRUCKER, *Concept of the Corporation*, John Day Co., 1946, pp. 122-123, corsivo aggiunto. Da questa citazione si può inferire che il calcolo dei costi, come mezzo per assicurare costi minimi, può essere un sostituto piuttosto efficace al controllo del mercato.

entrambi i casi insorge un certo numero di problemi. In primo luogo, l'attendibilità dei costi standard fissati dall'azienda stessa può venir messa in dubbio. In secondo luogo, può pure essere messa in dubbio la capacità e imparzialità dell'ente di controllo o dell'ente indipendente nel fissare o controllare i costi standard. Questo implica che le decisioni dell'autorità che sovrintende devono essere controllate e forse anche modificate da qualche altra autorità superiore. In terzo luogo, in pratica, in virtù della sua autorità, l'ente di controllo può venire a conflitto con l'autorità superiore, mettendo così in grado la direzione di mettere l'uno contro l'altro.

Pur non sottovalutando l'importanza delle considerazioni precedenti, riteniamo possibile stabilire standard discretamente attendibili provando e riprovando, dando alla direzione il beneficio del dubbio e accertando che il procedimento di stabilirli non diventi un impedimento all'azione. La possibilità, d'altro canto, che la direzione possa mettere l'ente sovrintendente contro i suoi dirigenti sembra piuttosto remota poichè l'efficienza direttiva sarà valutata in base a direttive ministeriali e stipulazioni statutarie o giuridiche.

Un'altra circostanza, in verità più sottile, è l'esistenza di economie latenti nel processo produttivo che potrebbero essere diligentemente sfruttate da una direzione competente a vantaggio dell'efficienza. Ma se ogni riduzione dei costi deve condurre ad un ulteriore aumento degli standard, la direzione può non essere invogliata a conseguire sostanziali riduzioni dei costi nei periodi successivi ⁽³⁴⁾. Sembra, comunque, che più queste economie sono importanti, più facile sia individuarle. Indubbiamente, queste economie possono essere meglio sfruttate quando si applica il criterio della *redditività*.

Il principale difetto dello standard della *minimizzazione assoluta dei costi* è l'esistenza di certe dimensioni dell'attività direttiva per le quali non si possono stabilire standard. Una tra le più importanti di queste attività è lo sforzo di vendita della direzione, che materialmente influenza la curva di domanda dell'azienda e che non può essere ignorata ⁽³⁵⁾. La

(34) Cf. PARANJPE, *op. cit.*, p. 160.

(35) Il criterio della *minimizzazione assoluta dei costi* si fonda sul conto profitti e perdite e sui prezzi. L'efficienza direttiva è giudicata alla luce di traguardi di produzione (es. produzione minima, produzione su scala ottima, ecc.) stabiliti dall'ente di controllo o dallo statuto. La direzione può essere autorizzata a fissare i suoi traguardi di produzione. In questo caso, l'efficienza direttiva dovrebbe essere valutata sulla base dei traguardi di produzione che l'amministrazione stessa ha fissato. Si deve osservare che i traguardi di produzione devono necessariamente essere presi in

deficienza del criterio considerato sta soprattutto in questo e nel fatto che la sua applicazione non rispecchi l'efficienza globale della direzione.

B. CRITERI QUALITATIVI

5. Criterio della riduzione relativa dei costi.

Secondo R. Nottage, « nelle questioni di amministrazione e direzione non vi sono standard assoluti di efficienza. Un'organizzazione può essere più efficiente di un'altra, ma anche la migliore può non essere all'altezza dei suoi ideali. *L'efficienza può essere valutata soltanto attraverso un processo di confronto...* Questi confronti possono essere di tre tipi:

- a) in differenti periodi di tempo;
- b) fra diverse parti dell'organizzazione;
- c) fra un'organizzazione e l'altra » ⁽³⁶⁾.

I confronti suggeriti vengono fatti sulla base di indici operativi costruiti per ogni « ingrediente di produzione », vale a dire mano d'opera, macchine e materiali, espressi in termini fisici. L'efficienza della mano d'opera è valutata da un indice di produttività, per es. produzione per uomo-anno o uomo-turno, come nell'industria del carbone ⁽³⁷⁾. L'efficienza dell'uso delle macchine è valutata calcolando il « fattore carico », metodo praticato nell'industria elettrica e nelle linee aeree. Per valutare l'uso economico dei materiali per ogni caso particolare si deve sviluppare un indice analogo a quello dell'« efficienza termica » applicato alle industrie elettriche e del gas. In generale, la scelta degli indici operativi dovrebbe essere condotta in modo da rispondere alle questioni seguenti:

- « a) Quantità di produzione — è sufficiente?
- b) Qualità del prodotto — è adeguata?

considerazione nel valutare l'efficienza direttiva poichè a ogni livello di produzione possono corrispondere criteri e costi reali differenti.

Tuttavia, l'adozione del criterio della *minimizzazione assoluta dei costi* non renderebbe superfluo il conto profitti e perdite. Quest'ultimo servirebbe sempre da guida nelle questioni strettamente finanziarie, come fissazione del prezzo, cessazione della partecipazione statale in imprese persistentemente in perdita o sussidi ad attività non vantaggiose (che non implicano necessariamente un'inefficienza direttiva) mantenute per la loro importanza pubblica.

(36) R. NOTTAGE, *Reporting to Parliament on the Nationalized Industries*, « Public Administration », estate 1957, p. 160. Corsivo aggiunto.

(37) *Ibid.*, pp. 157-158.

c) Costo reale del prodotto — è stato ridotto e ad un saggio abbastanza rapido? » ⁽³⁸⁾.

Trascurando gli aspetti quantitativi e qualitativi della produzione come « cosa nota » ⁽³⁹⁾ questo metodo dà importanza alla riduzione *relativa* del costo reale del prodotto o servizio realizzata durante un certo periodo di tempo, rispetto ai costi passati dell'impresa o ai costi correnti di imprese analoghe ⁽⁴⁰⁾. Il miglioramento nel tempo degli indici suggeriti o relativamente ad imprese analoghe rispecchia il grado di efficienza raggiunta dall'impresa in esame. Questo standard o criterio della *riduzione relativa dei costi* è usato dal British Select Committee on Nationalized Industries.

Come detto, questi confronti non sono molto significativi. L'analisi di un caso pratico può chiarire e corroborare l'affermazione. L'efficienza delle British Nationalized Airlines viene valutata confrontando i risultati di un dato anno con quelli degli anni precedenti e/o coi risultati di linee aeree straniere per lo stesso anno.

Particolare rilievo viene dato all'efficienza operativa e alla manutenzione degli aeromobili. La valutazione considera i seguenti indici: carico passeggeri, utilizzazione degli aerei, capacità prodotta per impiegato e costo d'esercizio per tonnellata-miglio.

L'attento esame di questi indici ne rivela tuttavia l'inattendibilità a causa delle speciali circostanze nelle quali opera ogni linea aerea. Il fattore carico passeggeri, per esempio, è influenzato dal saggio di sviluppo del traffico nell'area in cui opera la particolare linea aerea, dalla qualità del servizio fornito e da altri fattori che possono influenzare la capacità che può essere messa a disposizione. L'utilizzazione degli aerei è influenzata dal numero dei servizi forniti, dalla loro densità, dalla lunghezza dei voli, dalla stagionalità del traffico, dalla proporzione di servizi che una linea aerea può fornire di notte e da velocità, età e manutenzione degli aerei ⁽⁴¹⁾. La capacità per addetto è influenzata dalla quantità di

(38) *Ibid.*, p. 164.

(39) « Per esempio, l'offerta di gas è adeguata e ... tranne quando il freddo è massimo, l'erogazione di elettricità mantiene voltaggio e frequenza. Sarebbe tuttavia utile una pubblicazione più generale degli indici per misurare l'adeguatezza del servizio offerto, sia in termini di quantità che di qualità. Per esempio, le società aeree potrebbero indicare i loro più recenti saggi di incidenti e le tendenze degli ultimi anni ». (*Ibid.*, p. 154).

(40) Nazionali o estere.

(41) Cf. W. A. ROBSON, *op. cit.*, p. 435; anche il *Report from the Select Committee on the Nationalized Industries*, maggio 1959, CH 213, par. 133-135, 147-149.

lavoro che le linee aeree appaltano o eseguono per altri operatori, dalla necessità di riaddestrare gli equipaggi di volo, dalla loro dimensione, dai regolamenti di sicurezza, dal grado di meccanizzazione introdotto da ogni linea aerea, dalla lunghezza delle rotte e densità e stagionalità del traffico ⁽⁴²⁾. Infine, i costi di gestione dipendono dalla lunghezza del percorso, dalla proporzione tra i posti di prima e di classe turistica, politiche di ammortamento ecc. ⁽⁴³⁾.

D'altro lato, non è facile fare confronti fra procedimenti di ispezione e manutenzione. Il grado di meccanizzazione delle officine delle diverse linee aeree può essere molto diverso poichè il grado d'installazione di attrezzatura sostitutiva del lavoro è una funzione delle condizioni particolari nelle quali opera ogni linea aerea. Inoltre, l'introduzione di nuovi tipi di aerei è generalmente accompagnata da più elevati costi di manutenzione. Di conseguenza, vi sono sostanziali differenze fra i costi di ispezione e manutenzione delle diverse linee aeree.

Alla luce delle considerazioni precedenti, che difficilmente si possono tradurre in cifre, e verso le quali il Select Committee stesso mette ripetutamente in guardia, sembrerebbe che si possa mettere seriamente in dubbio la validità delle conclusioni del Comitato ⁽⁴⁴⁾. Certamente esse forniscono utili informazioni, ma possono apprestare solo una visione generale dell'attività delle linee aeree o indicatori per azioni correttive o di miglioramento. Ma servono ben poco per valutare l'efficienza direttiva. Il fatto che ogni impresa operi in particolari circostanze durante un determinato periodo di tempo impedisce confronti con la propria efficienza passata o l'efficienza attuale di imprese analoghe.

Alle osservazioni precedenti, si aggiungono alcune altre obiezioni per l'adozione del criterio della *riduzione relativa dei costi*. In primo luogo, la sua applicazione comporta l'espedito di un indice composto che comprenda gli indici parziali della produttività della mano d'opera, fattore carico ecc., la cui costruzione non sembra fattibile. Supponiamo che l'aumento della produttività della mano d'opera sia giudicato « soddisfacente », il fattore carico « scarso » e qualche altro indice « insufficiente ». Ci permettono queste valutazioni parziali di esprimere un'opinione univoca relativamente all'efficienza direttiva? Certamente, no. Inoltre, le

(42) Cf. *Report* ecc., par. 137, 155.

(43) Cf. *Ibid.*, par. 141-142, 151.

(44) Robson non è ad es. d'accordo con le conclusioni del Select Committee e ritiene che il suo *Report* « non può essere considerato documento attendibile ». W. A. ROBSON, *op. cit.*, pp. 436-437.

variazioni della produttività non sono molto significative in se stesse giacchè non possiamo separare le variazioni di produttività di un fattore da quelle degli altri fattori implicati. Ancora, le variazioni della produttività sono insignificanti relativamente alle variazioni dei costi. Né le variazioni dei costi possono essere prese in considerazione dal criterio suggerito espresso in termini fisici. Né sappiamo quale sia il grado di riduzioni dei costi considerato soddisfacente. Analogamente, non abbiamo idea alcuna relativamente alla rapidità con cui queste riduzioni dovrebbero realizzarsi. La direzione può infine essere disposta in qualche cosa ad accettare il confronto basato sulla propria attività passata, mentre in altri casi può preferire il confronto basato sull'attività di imprese analoghe, se questo le è più vantaggioso ⁽⁴⁵⁾.

III. - RICONSIDERAZIONE DEL CRITERIO DELLA REDDITIVITÀ

L'esame precedente dimostra chiaramente che nel complesso i meriti attribuiti ai diversi test quantitativi di efficienza non sono giustificati. Questo ha indotto a ritenere che l'efficienza globale di un'impresa pubblica non possa essere ridotta a una singola misurazione *quantitativa* e che di conseguenza si debba ricorrere a standard *qualitativi*. Secondo questa convinzione si può pervenire a un « giudizio informato » confrontando l'attività presente dell'impresa con quella passata o con l'attività presente di imprese analoghe, basandosi su statistiche scelte.

Il metodo *qualitativo*, deve essere completamente respinto poichè implica giudizi di valore e conduce a conclusioni ambivalenti. I test dipendenti da confronti non sono indicativi e conseguentemente inattendibili, perchè ogni impresa opera in circostanze uniche. Invero, il test di

(45) Cf. *Report ecc.*, par. 137-139. G. Ardant ritiene che i confronti dei costi siano indicativi dell'efficienza direttiva e li usa per valutare l'attività delle imprese pubbliche in Francia. In un articolo intitolato *The Measurement of Productivity in State Undertakings and Public Services* apparso nella « *International Labor Review* », maggio 1953, pp. 434-452, Ardant suggerisce un confronto dei costi fra le varie unità fondamentali di ogni industria gestita dallo Stato. « Per ogni impresa si devono determinare i costi minimi raggiungibili con una *amministrazione di qualità media* e si deve tener conto solo delle differenze fra questi costi giustificate da differenze nelle condizioni naturali o di lavoro e nelle qualità dell'attrezzatura » (*op. cit.*, p. 439, corsivo aggiunto). Non ci viene tuttavia suggerito quali criteri vengono usati per determinare « la direzione di qualità media » da assumere come norma. Una formulazione pratica del concetto suggerito non sembra possibile. Inoltre, le differenze nelle condizioni naturali e di lavoro e nella qualità dell'attrezzatura possono non essere quantificabili. Su questa base, sembra che il criterio proposto abbia poco o nulla da offrire.

redditività considerato nell'ambito di un insieme di nuovi desiderata e adeguatamente corretto in modo da distinguere tra prestazione *sociale* e *prestazione economica* e relative implicazioni pecuniarie, sembra uno standard possibile e attendibile ⁽⁴⁶⁾. Per essere accettabile e applicabile, un test di efficienza deve soddisfare le seguenti esigenze: a) obiettività; b) attendibilità; c) semplicità; d) che la direzione sia indotta a un continuo sforzo per minimizzare i costi; e) che la direzione venga giudicata tenendo conto delle circostanze prevalenti nel suo ambiente; f) che il controllo statale venga esercitato senza pregiudicare l'indipendenza, la fiducia, l'iniziativa e la responsabilità sociale della direzione. Invero, il criterio della *redditività*, oltre alla sua indiscutibile semplicità, è un test obiettivo e attendibile perchè indenne da giudizi di valore. Purchè la direzione non abbia prerogative monopolistiche, lo standard di redditività assicura uno sforzo costante verso la riduzione dei costi. Lo Stato può esercitare un controllo dell'*efficienza* senza interferire negli affari quotidiani dell'impresa, cosa contraria all'*efficienza direttiva*. Nel valutare l'*efficienza* si può tener conto delle particolari circostanze in cui la direzione opera senza che sia necessario ricorrere a confronti coi risultati di imprese analoghe. Se alla direzione viene richiesto di produrre un rendimento accettabile dei suoi profitti è probabile infine che diventi più zelante, più socialmente responsabile e resistente ai diversi tipi di pressione.

Sembra che la principale debolezza del test di *redditività* sia il timore che l'impresa possa impunemente mascherare la sua inefficienza avvantaggiandosi del suo potere di monopolio o quasi monopolio per influenzare il reddito. Ma l'ostacolo non è insormontabile. Se la concorrenza è efficiente, il pericolo che può risultare da inclinazioni monopolistiche è attenuato. Se la concorrenza non è efficace per l'esistenza di pratiche di collusione, si potrebbero prendere pertinenti misure legislative. Se l'impresa opera in condizioni monopolistiche, il prezzo deve essere allora fissato (o approvato) dall'ente di controllo. Ma anche se il prezzo viene stabilito al di fuori dell'impresa, resta tuttavia la possibilità che i dati di costo possano essere gonfiati col concorso di erogazioni inefficienti. Costringendo l'impresa a tenere presente il calcolo dei costi e con una continua revisione dei costi standard, sembrerebbe che questo problema perda molto della sua importanza.

Il test della *redditività* risulta pertanto superiore agli altri test quan-

(46) Si deve chiarire che qui non ci si riferisce alla redditività come fine, ma come indice di efficienza. La redditività implica inoltre la minimizzazione delle perdite.

titativi analizzati, poichè il profitto è una componente del risultato di tutti i fattori che determinano l'efficienza. Si dovrebbe notare a questo punto che il principale svantaggio dello standard della *minimizzazione assoluta dei costi* è eliminato dalla norma della *redditività*, poichè in questo caso lo sforzo di vendita della direzione si ripercuote sul risultato finale. In verità, l'adozione del criterio del *pareggio* può pure condurre a risultati analoghi. Tuttavia quello della *redditività* è più conveniente, poichè pone l'impresa pubblica su un livello uguale all'impresa privata dal punto di vista dell'efficienza operativa, il che è importante specialmente nei settori in cui le imprese private sono in concorrenza con quelle pubbliche. Inoltre, l'applicazione del criterio del *pareggio* presenta difficoltà tecniche e richiede frequenti riadeguamenti dei prezzi.

Nel complesso, rettificando i risultati finanziari, come appaiono nel conto profitti e perdite, per tenere conto delle implicazioni numerarie dovute al perseguimento di fini socio-politici o socio-economici e degli imponderabili che per certo sfuggono al controllo direzionale, sulla prestazione strettamente *economica* della gestione può servire come indicatore soddisfacente il risultato netto ⁽⁴⁷⁾. Pur non essendo il criterio ideale dell'efficienza, lo standard di *redditività* soddisfa dunque un insieme di desiderata ⁽⁴⁸⁾.

IV. - SOMMARIO

Contrariamente all'opinione prevalente, secondo la quale l'efficienza direttiva non potrebbe essere valutata su standard *quantitativi* ma solo con criteri *qualitativi*, riteniamo che il test di *redditività*, propriamente

(47) A questo punto, sembrano opportune alcune osservazioni:

— Si deve tener conto del caso speciale in cui l'impresa prima di raggiungere condizioni operative ottime può subire perdite.

— Perchè il conto profitti e perdite rappresenti i risultati finanziari reali dell'impresa, sarebbe consigliabile che gli *effetti di costo e di reddito* che derivano dal raggiungimento di scopi socio-politici e socio-economici apparissero in conti separati. E' pure consigliabile che l'impresa sia rimborsata delle spese incorse per questi scopi sociali.

— Per legge o per statuto si può stipulare il livello di profitto cui la gestione dovrebbe aspirare, prendendo in considerazione opportunità probabili (per es. creazione di extra-profitti da destinare alla formazione del capitale). Misure analoghe si possono prendere per la destinazione dei profitti (per es. alla riduzione dei prezzi, agli aumenti salariali ecc.).

(48) In considerazione del fatto che l'efficienza direttiva è valutata su base annuale, ne segue che la direzione viene confrontata con una curva dei costi medi di breve andare e non con una curva programmatica riferita a decisioni di investimento passate.

qualificato, fornisca un modello possibile di efficienza. A questo scopo, abbiamo indicato una serie di nuovi desiderata che questo criterio dovrebbe soddisfare e suggerito di dissociare la *prestazione sociale* dell'impresa, che comporta giudizi di valore, da quella *economica*, concentrando l'attenzione su quest'ultima. Rettificando i risultati finanziari per tenere conto degli *effetti di costo* o *di reddito*, che il perseguimento di fini socio-politici o socio-economici e altri imponderabili possono aver determinato nella *prestazione economica* dell'impresa, il profitto risultante può essere attendibilmente considerato come indicatore dell'efficienza gestionale della direzione.

APPRAISING MANAGERIAL EFFICIENCY IN PUBLIC ENTERPRISES. - A CRITIQUE.

The institutionalization of public enterprise necessitates the establishment of a standard for appraising managerial efficiency. The adoption of an objective and reasonably reliable criterion not only ensures a continual effort on the part of management to achieve a high degree of operating efficiency, but also facilitates *efficiency control*, which is the most important facet of state control over public enterprise.

The criteria for assessing managerial efficiency so far proposed can be classified into two categories: a) *quantitative*, namely those confined to the observation of the quantitative behavior of a single statistic, and b) *qualitative*, viz. those resorting to comparisons of selected statistics either between the present and past performance of the undertaking or between the current performance of alike enterprises.

Public undertakings are compelled to « satisfy » a multiplicity of ends — economic, social, political, or a blend of all or some of them, the degree of attainment of which involves a value judgement of highly controversial nature. The end of an industrial undertaking is not confined to the most economical production of a good or service; it is often linked with the simultaneous fulfilment of some social purpose. The attainment of the latter in turn affects the constituents of efficiency: economy, organization, technique, speed, adaptability and so on. This « interpenetration » of ends and means renders precarious the search for the most efficient way of running a public undertaking or a nationalized industry. Thus, efficiency, as conventionally understood, « does not provide a criterion for judging whether an industry has achieved the best possible compromise between the different satisfactions it may conceivably exist to provide. Such judgements are always, in the broadest sense, political ».

In a similar vein, Robson maintains that « ...the over-all efficiency cannot be reduced to a simple quantitative measurement. Nevertheless, many particular aspects of a nationalized industry can be measured statistically and the efficiency of the undertaking can in part be assessed by assembling a large number of these relevant measurements. In the last resort, however, we must in the present state of knowledge rely on a broad and informed judgement for our estimate of the degree of success which a public undertaking has achieved ».

The establishment of an all-round criterion of efficiency is not feasible, according to Hansen, because of our inability to measure the movement and assess the extent of the mutual interdependence of the determining factors of efficiency. In the present state of knowledge, it is not possible to estimate the impact of the socio-economic and socio-political ends sought by management on the constituent elements of efficiency. In his own words: «...unit costs without further analysis may tell us very little about the things that matter. The factors upon which they depend, e. g. technique, organization, labor relations, production enthusiasm, skill, training, etc., are all partially independent variables. Consequently, a decrease in unit costs which at first sight might be taken to indicate a general improvement in efficiency, may conceal the fact that a deterioration in — say — the administrative organization has been more than counter-balanced, so far as the index figure is concerned, by the introduction of a new machine. Similarly, «happy» labor relations may conceivably reflect themselves in decreased unit costs in spite of technical stagnation and organizational obsolescence. For a picture of «all-round» efficiency, therefore, as opposed to one built up in terms of a few arbitrarily selected criteria, we ideally need techniques of measuring the movement and the mutual interaction of the various factors, and of relating them to those broad purposes which, in the light of the general political, economic and social situation, appear to have predominant importance».

At first blush, Hansen's argumentation appears to be forceful. One might contend, however, that for all practical purposes, a general improvement in efficiency could be viewed as a *prima-facie* evidence of satisfactory managerial performance. All the more so, since techniques measuring the movement and the mutual interaction of the various factors determining efficiency are not available. That the «partial» inefficiency of a component of efficiency may be counter-balanced by the greater «partial» efficiency of another is not impossible, but the probability of such an eventuality seems to be close to zero. Indeed, it is hard to fancy a situation where net efficiency is improving despite the prevailing technical stagnation and organizational obsolescence, just because labor relations happen to be «happy». Even if certain determining factors have not attained the desired degree of efficiency, we may concede that an improvement in the over-all efficiency reflects, on the whole, an improvement of the «partial» efficiency of most, if not all, determining factors.

Admission of value judgements in appraising managerial performance shatters reliability as it leads to arbitrary and ambiguous conclusions. It would appear then that the only way out is to ostracise such value judgements and informed opinions by dissociating the *social performance* of the undertaking, i. e. the degree of fulfilment of assigned socio-political or socio-economic ends or the attainment of the best possible compromise between the various set goals, from its strictly *economic performance*, namely the degree of efficiency with which any such set goals have been attained, focusing our attention on the latter. If we are agreed that efficiency relates to means and not to ends, it follows that the fulfilment of such social aims *per se* by public undertakings should be considered separately from the efficiency with which same are being objectified. This dichotomy enables us to assess managerial performance on the basis of a *quantitative* standard of efficiency absolved of value judgement and based on the measurement of a unidimensional resultant composed of the constituent factors of efficiency.

The pursuit of socio-economic or socio-political objectives may have pecuniary

implications on the *economic performance* of the undertaking through their influence on the components of efficiency. Indeed, *social performance* may entail either a *cost-effect* or a *revenue-effect* and the criterion of efficiency to be adopted should reflect these effects. In practice, should an undertaking be instructed to charge a lower price for its products or service to create external economies or fulfil some other social purpose, the impact on efficiency, in the form of revenue foregone, is ascertainable and takes on the form of a *revenue-effect*. By the same token, should the undertaking be forced to featherbed, to spend more on workers' welfare schemes, or postpone the introduction of modern techniques and equipment to avoid firing workers, etc., the resulting *cost-effect* is calculable and should be taken into consideration in assessing managerial efficiency.

In this article we essay a critical review of the various standards that have so far been proposed. Then we show that the *profitability* criterion — a *quantitative* standard — seen in the light of a set of novel desiderata, is a workable test of efficiency, provided that the *social performance* of the undertaking is severed from its *economic performance*.

Contrary to prevailing belief that managerial efficiency cannot be appraised by *quantitative* standards but, instead, recourse must be had to *qualitative* criteria, we submit that the *profitability* test, properly qualified, provides a workable norm of efficiency. To this end, we suggest a set of new desiderata that such a criterion should satisfy and the dissociation of the *social performance* of the undertaking, which involves value judgement, from the *economic* one, focusing our attention only on the latter. By rectifying the financial results to account for the *cost* or *revenue effects*, which the pursuit of socio-political or socio-economic ends and the imponderables demonstrably beyond managerial control may have imposed upon the *economic performance* of the undertaking, the resultant profit can be reliably considered as suggestive of the operating efficiency of management.

CREDITO BANCARIO AMERICANO E CICLI ECONOMICI BRITANNICI NEL PERIODO 1815-1840

di

BURKE A. PARSONS

Baylor University, Waco, Texas

Coincidenza dei cicli economici britannici e americani.

Le fluttuazioni economiche degli Stati Uniti all'inizio del XIX secolo sono culminate nel famoso panico del 1837. Queste fluttuazioni presentano uno schema nettamente ricorrente di dati statistici coincidenti nel tempo coi cicli economici inglesi. Lo schema suggerisce la possibilità di una interpretazione più precisa di quanto sinora offerto dalla letteratura. Il credito bancario, nelle condizioni di flussi internazionali di moneta metallica e di attività d'emissione bancaria fu intimamente implicato in questi movimenti, cosicchè i contemporanei accusarono le banche per le calamità delle crisi e delle depressioni. Tuttavia la questione da essi sollevata relativamente alla parte avuta dalle banche nelle crisi ricorrenti non ha ancora trovato adeguata risposta.

Durante la maggior parte del periodo dal 1815 al 1840, la seconda Banca degli Stati Uniti assolve rudimentalmente le funzioni di banca centrale. I bollettini mensili delle condizioni della Banca e delle sue filiali sono disponibili per un periodo di 15 anni (1). Questi bollettini possono essere messi in relazione ad altre statistiche del periodo per mostrare la parte avuta dal

(1) In ordine cronologico si può trovare una completa serie dal gennaio 1824 al gennaio 1836 in *Reports of the Secretary of the Treasury with Monthly Statements of the Bank of the United States* (il titolo varia leggermente) in « American State Papers: Finance », V, pp. 183-219, 321-357, 902-938; American State Papers, 20° Congresso, 1^a Sess., Doc. H, N° 93 e 21° Congresso, 2^a Sess., Doc. H, N° 13; House Executive Documents; 21° Congresso, 2^a Sess., N° 63 e 23° Congresso, la Sessione, N° 523; Senate Documents; 23° Congresso, 2^a Sess., N° 8, pp. 2-43; 25° Congresso, 2^a Sess., N° 128; 24° Congresso, 1^a Sess., N° 312, pp. 5-23.

credito bancario nelle fluttuazioni cicliche. Nonostante la povertà di dati relativi all'attività economica di questo periodo, le fonti contabili della Banca degli Stati Uniti non sono mai state completamente sfruttate.

Scopo della discussione che segue è di esaminare gli schemi statistici delle fluttuazioni cicliche includenti taluni conti dei bollettini mensili della banca degli Stati Uniti e i regolamenti istituzionali che li hanno prodotti. L'intenzione dell'analisi è: 1) di scoprire i mezzi coi quali le fluttuazioni furono imposte all'economia degli Stati Uniti dai movimenti dell'economia inglese e 2) di determinare la posizione del credito bancario e delle domande di moneta metallica nei cicli. I metodi statistici impiegati per illustrare questi schemi saranno necessariamente un poco rudimentali, ma idonei ai dati disponibili.

Movimenti ciclici nelle statistiche commerciali e finanziarie.

La stretta relazione tra l'attività economica inglese e quella degli Stati Uniti durante il periodo 1815-1840 diventa subito evidente esaminando serie statistiche confrontabili dei due paesi. Per entrambe le nazioni le fluttuazioni dell'attività economica si sono verificate in una serie di cicli che sembrano essere stati in relazione col commercio internazionale. Lo schema di questi cicli come appare dai dati per i due paesi è sorprendentemente correlato nel tempo ⁽²⁾.

In ogni paese il valore monetario delle esportazioni e delle importazioni aumentava via via che ci si avvicinava alla sommità del periodo di prosperità, ma il valore delle importazioni aumentava relativamente di più di quello delle esportazioni. I massimi d'importazione erano sempre seguiti da periodi di difficoltà finanziaria, con crisi, contrazioni del credito e, in taluni casi, dal panico che preludeva alla depressione. La ripresa dalla depressione sarebbe stata nuovamente accompagnata dall'aumento del commercio internazionale, e quindi da incrementi delle importazioni superiori a quelli delle esportazioni, per poi passare dalla sommità del boom alla crisi e alla depressione. La Tavola 1 presenta importazioni, esportazioni e bilancia commerciale ed elenca, nell'ultima colonna, gli anni in cui si sono verificate crisi e depressioni. L'elencazione di due anni successivi non ha necessariamente riferimento alla lunghezza del periodo di depressione, ma indica semplicemente che esso non è rimasto confinato entro i limiti dell'anno solare. I dati per gli Stati Uniti sono per anni che terminano al 30 settembre; conseguentemente essi non coincidono in modo preciso con le statistiche del commercio britannico. La Tavola mostra pure che, via via che l'industria del cotone cresceva d'importanza, gli incrementi della quantità di cotone

(2) Cfr. Willard L. THORP and Wesley C. MITCHELL, *Business Annals*, New York, National Bureau of Economic Research, 1926, pp. 117-123, 155-161.

DATI SCELTI PER IL REGNO UNITO E GLI STATI UNITI, 1815-1840

TAVOLA I

Anno	Esportazione di prodotti nazionali		Commercio britannico, Anno solare			Esportazioni di prodotti negli S. U. (b)	Importazioni di cotone americano (c) (migliaia di balle)	Importazioni di grano e farina nazionali (migliaia di quarters)	Commercio statunitense, Anno fiscale terminante il 30 settembre			Anni di crisi e di depressione
	Esportazioni (a)	Riesportazioni (a)	Valori, in milioni di £		Valori, in milioni di \$							
			Importazioni (a)	Bilancia commerciale	Esportazioni				Importazioni	Bilancia commerciale		
1815	51.6	16.7	A(69.9	A(-1.6	...	A(203.1	52.6	A(113.0	A(-60.4	A(1815
1816	41.7	12.6	50.0	+4.3	9.6	166.1	1.034	81.9	81.9	147.1	A(-65.2	A(1816
1817	41.8	11.1	60.7	-7.8	6.9	B(199.7	1.589	87.7	87.7	99.3	-11.5	...
1818	46.5	12.4	B(80.7	B(-21.8	B(9.5	207.6	472	93.3	93.3	B(121.8	B(-28.5	...
1819	35.2	10.2	56.0	-10.6	4.9	205.2	593	70.1	70.1	87.1	-17.0	B(1819
1820	36.4	10.4	54.2	-7.4	3.9	C(302.4	137	69.7	69.7	74.4	-4.8	B(1820
1821	36.7	9.5	45.6	+6	6.2	300.1	137.7	54.6	54.6	54.5	+1	...
1822	37.0	7.8	44.6	-2	6.9	329.9	47.6	61.4	61.4	C(79.9	C(-18.5	C(1822
1823	35.4	7.2	52.0	-9.4	5.5	D(452.5	24.0	68.3	68.3	72.5	-4.2	...
1824	38.4	7.5	51.2	-5.3	6.1	282.4	85.2	69.0	69.0	72.2	-3.2	...
1825	38.9	8.2	D(74.7	D(-27.6	D(7.0	423.4	391.6	90.7	90.7	D(90.2	+5	D(1825
1826	31.5	7.3	50.4	-11.6	4.7	395.9	582.3	72.9	72.9	78.1	-5.2	D(1826
1827	37.2	6.8	E(58.8	E(-14.8	7.0	E(646.8	306.6	74.3	74.3	71.3	+3.0	...
1828	36.8	6.5	57.3	-14.0	5.8	444.4	757.7	64.0	64.0	E(81.0	E(-17.0	E(1828
1829	35.8	6.6	54.1	-11.7	4.8	463.1	1,671.1	67.4	67.4	67.1	+3	E(1829
1830	38.3	5.6	55.9	-12.0	6.1	F(618.5	1,676.6	71.7	71.7	62.7	+9.0	...
1831	37.2	6.7	F(62.0	F(-18.1	9.1	608.9	2,310.4	72.3	72.3	F(95.9	F(-23.6	...
1832	36.5	7.3	52.5	-8.7	5.5	628.8	464.1	81.5	81.5	95.1	-13.6	F(1832
1833	39.7	6.9	58.9	-12.3	7.6	654.8	322.2	87.5	87.5	101.0	-13.5	F(1833
1834	41.6	8.0	64.7	-15.1	6.8	G(733.5	202.0	102.3	102.3	108.6	-6.3	1834
1835	47.4	9.2	68.7	-12.1	10.6	G(763.2	89.0	115.2	115.2	G(136.8	-21.5	...
1836	53.3	9.3	G(84.9	G(-22.3	12.4	764.7	262.4	124.3	124.3	G(176.6	G(-52.2	...
1837	42.1	9.0	70.1	-19.0	4.7	844.8	575.0	111.4	111.4	130.5	-19.0	G(1837
1838	50.1	9.2	80.1	-20.8	7.6	H(1,124.8	1,380.8	105.0	105.0	96.0	+9.0	...
1839	52.2	10.2	91.8	-29.4	8.8	814.5	2,852.4	112.3	112.3	H(156.5	H(-44.2	H(1839
1840	51.4	10.0	91.2	-29.8	5.3	1,237.5	2,352.4	123.7	123.7	98.3	+25.4	1840

(a) Albert IMLAH, *Real Values in British Foreign Trade*, « Journal of Economic History », VIII (Nov., 1948), p. 148.(b) Arthur D. GAYNER, W. W. ROSTOW and Anna J. SCHWARTZ, *The Growth and Fluctuations of the British Economy, 1790-1850* (Oxford: Clarendon Press, 1953), I, *passim*.(c) Thomas ELLISON, *The Cotton Trade of Great Britain* (London: Eifingham Wilson, circa 1885), p. 301.(d) U. S. BUREAU OF THE CENSUS, *Historical Statistics of the United States, 1789-1945* (Washington: U. S. Government Printing Office, 1949), p. 245.

americano importato dall'Inghilterra precedevano regolarmente gli incrementi delle importazioni americane che preludevano alle crisi. In entrambi i paesi le crisi erano periodi di mercati monetari scarsi, corsi più elevati del cambio estero, fallimenti delle banche e di altre aziende; spesso esse comportavano anche un breve periodo di panico.

La Tavola 2 contiene dati finanziari scelti delle due economie. Ogni ciclo è segnato con una lettera dell'alfabeto corrispondente alla lettera indicante il movimento dei dati del commercio della Tavola 1 coi quali sembra apparentemente associato. I dati sembrano indicare che la scarsità di moneta dei periodi di crisi andava associata a una riduzione delle riserve metalliche del sistema bancario in entrambi i paesi e che, almeno negli Stati Uniti, la riduzione era attribuibile alle esportazioni di metalli preziosi. L'associazione di questo movimento con alti corsi del cambio su Parigi in Inghilterra ⁽³⁾ indica nella bilancia dei pagamenti internazionali di ogni paese un importante elemento delle fluttuazioni. Nei dati britannici della Tavola 2, gli incrementi del saggio di mercato dello sconto e del risconto commerciale alla Banca d'Inghilterra sono sintomi di mercato monetario teso.

Considerata l'associazione dei periodi di moneta scarsa coi movimenti dei metalli preziosi nel commercio internazionale, è opportuno osservare attentamente taluni dati della Tavola 1. Poichè una notevole proporzione delle esportazioni americane era costituita da importazioni inglesi e una grossa parte delle importazioni americane da esportazioni britanniche, si può pensare che le esportazioni americane aumentassero approssimativamente in proporzione alle importazioni britanniche e che le importazioni americane riflettessero gli incrementi delle esportazioni britanniche. Ma non è così. Una peculiarità dei dati è che, mentre per entrambi i paesi importazioni ed esportazioni tendono a crescere durante lo stesso anno, gli straordinari incrementi delle importazioni degli Stati Uniti sono più strettamente relati per tempo e grandezza ad analoghi incrementi delle importazioni che non all'espansione delle esportazioni britanniche. E le esportazioni americane sembrano seguire le esportazioni piuttosto che le importazioni britanniche. I due paesi accumulano concomitantemente un grosso deficit della bilancia commerciale. Una eccezione è la crisi del 1822, che appare come fluttuazione economica americana relativamente indipendente dai cicli britannici ⁽⁴⁾.

Durante il quarto di secolo, lo schema delle fluttuazioni economiche resta chiaramente analogo se non esattamente identico. Nell'ordine cronologico le sue caratteristiche più salienti consistono in incrementi delle impor-

(3) Il cambio con Amburgo palesa essenzialmente lo stesso schema. Vedi Thomas TOOKE and William NEWMARCH, *A History of Prices and of the State of the Circulation from 1782 to 1856*, 6 voll., in 4^o; Londra, P. S. King and Son, 1928, II, pp. 384-385.

(4) Tuttavia nel 1820 il ciclo si iniziò con un aumento della domanda britannica di cotone americano. Vedi E. J. DONNELL, *Chronological and Statistical History of Cotton*, New York, editore l'Autore, 1872, p. 79.

Anno	Regno Unito			Stati Uniti				
	Banca d'Inghilterra (a)		Saggio di mercato dello sconto (a)	Cambio su Parigi (b)		Importazioni e esportazioni di oro e argento (c)		Rapporto della moneta metal- lica con le obbligazioni su domanda delle banche (%) (d)
	Sconti	Riserve		(Franchi per £)	Imp.	Exp.	Exp. + o Imp. - nette	
			(%)					
1815	A(14.9	A(3.0	...	A(22.00	
1816	11.4	6.6	...	24.60	...	1.9	...	
1817	4.0	10.8	...	25.40	...	4.5	...	
1818	4.3	7.8	...	24.00	...	5.6	...	
1819	B(6.5	B(3.9	...	B(23.85	...	B(7.4	...	
1820	3.9	7.3	...	25.20	...	6.3	...	
1821	2.7	11.6	...	25.80	...	10.5	...	
1822	C(4.2	C(10.1	...	C(25.40	...	C(10.8	...	
1823	3.8	12.2	...	25.75	...	6.4	...	
1824	2.7	12.7	...	25.80	...	7.0	...	
1825	D(4.7	D(4.4	...	D(25.15	...	8.4	...	
1826	5.5	5.4	...	25.70	...	6.9	...	
1827	1.4	10.1	...	25.55	...	8.2	...	
1828	1.3	E(9.7	...	E(25.30	...	8.0	...	
1829	E(2.4	E(6.4	...	E(3.38	...	8.2	...	
1830	1.6	9.5	...	25.85	...	8.2	...	
1831	F(2.3	F(7.0	...	F(25.20	...	7.3	...	
1832	2.2	F(6.8	...	25.60	...	5.7	...	
1833	1.3	10.4	...	25.85	...	7.1	...	
1834	2.2	8.1	...	25.35	...	17.9	...	
1835	2.8	6.4	...	25.40	...	2.1	...	
1836	G(4.5	G(6.3	...	G(25.57	...	6.5	...	
1837	7.6	G(6.0	...	G(25.42	...	10.7	...	
1838	3.3	9.7	...	25.55	...	17.7	...	
1839	H(5.9	H(4.4	...	H(25.35	...	8.8	...	
1840	4.6	4.2	...	25.40	...	8.4	...	

(a) GAVER, ROSTOW and SCHWARZ, *Growth and Fluctuations of the British Economy, 1790-1860*, Vol. I, *passim* manoscritto microfilmato, stesso titolo e autori, nello schedario della Columbia University Library.

(b) Cambio su Parigi nell'ultima parte di febbraio, *Tooke, History of Prices*, II, pp. 384-385 e IV, p. 451.

(c) U. S. BUREAU OF FOREIGN AND DOMESTIC COMMERCE, *Foreign Commerce and Navigation of the United States, 1912*, p. 43.

(d) Esportazioni di moneta metallica, 1816-1820 da SMITH, *Economic Aspects of the Second Bank of the United States*, p. 83.

(e) SMITH, *op. cit.*, p. 47. Rapporti della Banca degli S. U. fine anno.

(f) SMITH and COLE, *Fluctuations in American Business, 1790-1860*, pp. 187-190.

(g) U. S. SENATE COMMITTEE ON FINANCE, *Report on the Bank of the United States, 23^o Cong., 2^a Sess., Doc. S. 17, 1834*, pp. 204-224.

IMPORTAZIONI BRITANNICHE DI COTONE AMERICANO, VALORE DELLE IMPORTAZIONI STATUNITENSIS
E VARIAZIONI DELL'ORO E DELL'ARGENTO NEGLI STATI UNITI, 1815-1840

TAVOLA 3

Anno	Importazioni britanniche di cotone statunitense (migliaia di balle)	Importazioni statunitensi di oro e argento (milioni di \$)	Importazioni statunitensi di merci (milioni di \$)	Esportazioni statunitensi di oro e argento (milioni di \$)	Esportazione + o importazione statunitense netta di oro e argento (milioni di \$)	Rapporto della moneta metallica con le obbligazioni su domanda delle banche		
						Boston %	Tutto il Mass. %	Banche degli S. U. %
1815	A (203.1	...	113.0
1816	166.1	...	A (147.1	1.9
1817	B (199.7	...	99.2	4.5
1818	207.6	...	B (121.7	5.6	...	17	20	22
1819	205.2	...	87.1	B (7.4	...	24	B (16	33
1820	C (302.4	...	74.4	6.3	...	20	23	61
1821	300.1	...	54.5	10.5	+ 2.41	C (39	C (33	C (38
1822	329.9	...	C (79.9	C (10.8	C (+ 7.40	11	14	37
1823	D (452.5	...	72.5	6.4	+ 1.28	13	14	32
1824	282.4	...	72.2	7.0	- 1.37	D (18	D (17	D (37
1825	423.6	...	D (90.2	D (8.8	D (+ 2.64	9	17	19
1826	395.9	...	78.1	4.7	- 2.18	13	21	28
1827	E (646.8	...	71.3	8.0	- 1.14	E (17	F (20	E (25
1828	444.4	...	E (81.0	E (8.2	E (+ 7.75	12	F (17	E (21
1829	F (618.5	...	67.1	4.9	- 2.48	18	14	26
1830	608.9	...	62.7	2.2	- 5.98	F (21	F (14	F (32
1831	628.8	...	F (95.9	F (9.0	F (+ 1.71	9	8	F (17
1832	654.8	...	95.1	5.7	- .25	12	9	24
1833	G (733.5	...	101.0	2.6	- 4.46	12	8	33
1834	764.7	...	108.6	2.1	- 15.84	13	9	54
1835	844.8	...	G (176.6	6.5	- 6.65	10	7	30
1836	H (1,124.8	...	96.0	4.3	- 9.08	10	7	19
1837	814.5	...	H (156.5	G (6.0	G (- 4.54	10	8	40
1838	1,237.5	...	98.3	3.5	- 14.24	20	14	H (38
1839		...		H (8.8	H (+ 3.18	23	15	H (15
1840		...		8.4	- 47	...	18	24

tazioni britanniche di cotone americano seguiti da accresciute importazioni di metalli preziosi da parte degli Stati Uniti. L'incremento delle riserve di metalli preziosi degli Stati Uniti era apparentemente seguito da una espansione del credito bancario che permetteva o addirittura induceva un incremento delle importazioni. Le accresciute importazioni erano a loro volta seguite da esportazioni di moneta metallica o lingotti con conseguente riduzione del credito bancario seguita da depressione. Una parte dei dati delle tavole 1 e 2 è ricombinata nella Tavola 3 per mostrare la sequenza temporale di questo schema. E' degno di nota che dopo la crisi del 1825-1826 gli incrementi delle importazioni di metallo monetario negli Stati Uniti cadano all'incirca negli stessi anni in cui si incrementano le vendite di cotone all'Inghilterra. Prima del 1825, gli incrementi delle importazioni statunitensi di metalli preziosi cadevano sempre nell'anno successivo all'incremento delle esportazioni di cotone sul mercato inglese.

Riserve della Banca Centrale.

La consistenza con la quale i movimenti di moneta metallica sembrano essere implicati nelle variazioni cicliche suggerisce un confronto delle variazioni delle riserve metalliche della Banca d'Inghilterra con quelle della Banca degli Stati Uniti.

I movimenti più ampi mostrano una relazione delle riserve di metallo prezioso simile a quella che appare nel commercio dei due paesi. Esattamente come le importazioni americane tendevano a crescere con le importazioni britanniche invece di secondare le esportazioni britanniche, e le esportazioni americane secondavano le esportazioni britanniche, così le riserve della Banca degli Stati Uniti e della Banca d'Inghilterra tendevano ad aumentare e a diminuire insieme. Ci si poteva aspettare che spostandosi la moneta metallica tra i due paesi, i guadagni di un paese dovessero riflettere le perdite dell'altro. Ma questo non è il caso. Infatti i dati della Tavola 1 indicano che deficit e avanzi dei pagamenti in conto corrente erano piuttosto concorrenti anzichè complementari per i due paesi.

Pure consistente con lo schema generale dei dati commerciali e finanziari esaminati è il fatto che la relazione normale sia invertita nel 1833-34, quando scarsità di moneta e condizioni di panico furono conseguenza della deliberata contrazione del credito da parte della Banca degli Stati Uniti piuttosto che della domanda di cambio estero e di moneta metallica ⁽⁵⁾.

(5) La risoluzione del comitato direttivo e i successivi ordini e direttive per mezzo delle quali si effettuò la contrazione sono registrati nel 23° Congresso, 2ª Sess., Doc. S. N° 17, p. 73 ss. Le varie misure sono discusse da Ralph C. CATTERALL, *The Second Bank of the United States*, Chicago, University of Chicago Press, 1903, pp. 314-331.

Il credito bancario e i conti della Banca degli Stati Uniti.

Certi conti della Banca degli Stati Uniti che appaiono nel suo bollettino mensile possono essere interpretati come indicatori dei movimenti del credito bancario includenti le variazioni della quantità di biglietti in circolazione durante i cicli d'espansione e contrazione. Per usare questi conti come indicatori è necessario enumerare talune caratteristiche del meccanismo del credito bancario degli Stati Uniti nelle condizioni di emissione di carta bancaria con l'emissione di biglietti regolati dalle transazioni della seconda Banca degli Stati Uniti. Questa descrizione parziale servirà come modello per interpretare taluni conti della seconda Banca degli S. U.

Il grado in cui una banca singola poteva espandere il credito emettendo carta bancaria era determinato, come nelle attuali condizioni, dalla bilancia degli introiti e dei pagamenti nel processo di compensazione bancaria. Il processo di compensazione tuttavia avveniva attraverso uno scambio bilaterale di biglietti tra le banche. Lo scambio portava a saldi pagabili su domanda, che erano regolarmente incassati. Questi saldi erano pagati tirando su altri saldi, se la banca debitrice ne aveva disponibili, mentre i debiti bancari che alla fine risultavano scoperti venivano pagati in metallo. Tra le condizioni determinanti la natura del sistema bancario, la più importante era questo scambio regolare di biglietti tra le banche con l'obbligo legale di pagare il saldo interbancario risultante in metallo su richiesta.

Una banca singola allora, in condizioni di emissione di carta bancaria, espandeva normalmente le sue attività di reddito e quindi l'ammontare del suo credito (biglietti) di circolazione conseguente dall'aver ricevuto un numero di biglietti di altre banche maggiore dei propri presentati per la redenzione. Conseguentemente c'era allora come adesso una specie di principio di parallelismo per il quale le banche potevano espandere il credito fintanto che tutte le altre lo espandevano. Una banca individuale poteva sviluppare il credito soltanto finchè le banche in generale aumentavano i loro investimenti di reddito e i biglietti in circolazione, poichè un'espansione generale avrebbe fatto rientrare un maggior numero di banconote con le quali far fronte alla redenzione dei propri biglietti ⁽⁶⁾.

Per l'intero sistema delle banche statali la possibilità di espansione del credito era governata dallo scambio di biglietti con la Banca degli Stati Uniti. Conseguentemente i conti della Banca degli Stati Uniti con le banche statali, come risulta dai conti per varie date, serve a indicare se le banche di stato erano sotto pressione di contrazione o erano libere di espandere il credito. Se la Banca degli Stati Uniti espandeva sostanzialmente le sue at-

(6) Cf. *Letter from William Jones, President of the Bank of the United States to William H. Crawford, Secretary of the Treasury*, 11 novembre 1818, « *American State Papers: Finance* », II, p. 289.

tività di reddito e l'emissione di biglietti, le banche statali avrebbero introitato una maggior quantità di biglietti suoi. I conti sarebbero tornati a loro favore man mano che i biglietti si sarebbero presentati per la redenzione. Esse sarebbero state libere di espandere il credito sino al punto in cui si fossero di nuovo trovate in debito verso la Banca degli Stati Uniti.

I pagamenti regionali e internazionali erano regolati dalla seconda Banca degli Stati Uniti attraverso la sua attività di cambio interno e di cambio estero. Vendite e acquisti di questi mezzi di pagamento avevano un effetto di « operazione di mercato aperto » sulle banche statali — cioè, quando una filiale della banca degli Stati Uniti vendeva lettere di cambio riceveva in pagamento biglietti delle banche di stato aumentando così i saldi verso le banche statali e facendo su loro pressione di limitare l'espansione di attività di reddito e di emissione di biglietti. Inversamente, se l'ufficio della Banca degli Stati Uniti acquistava lettere di cambio, l'incasso di biglietti della Banca da parte dei venditori di queste lettere consentiva alle banche statali di accumulare crediti verso la Banca degli Stati Uniti mettendole in condizione di espandere la loro attività di reddito e l'emissione di biglietti. In questo modo l'azione della Banca degli Stati Uniti sul cambio interno ed estero manteneva il volume del credito bancario su una scala giustificata dalle bilance dei pagamenti regionali e internazionali. Al tempo stesso queste transazioni non causavano quei casi estremi di improvvisa contrazione che sarebbero risultati da domande di moneta metallica in assenza di lettere di cambio come mezzi di pagamento.

La descrizione del meccanismo del credito bancario implica quanto segue per l'interpretazione dei conti della seconda Banca degli Stati Uniti come indicatori dei movimenti del credito bancario:

1. I periodi in cui la seconda Banca degli Stati Uniti era in netta posizione debitoria verso le banche statali erano periodi in cui esse erano lasciate libere da limitazioni e incoraggiate all'espansione. Quindi i saldi (netti) dovuti dalle banche statali riportati nei bollettini mensili della Banca degli Stati Uniti mostreranno la coincidenza di periodi di denaro facile con scarse limitazioni all'inflazione delle emissioni di biglietti da parte delle banche statali. Inversamente, periodi di grossi saldi dovuti dalle banche statali possono essere interpretati come periodi di moneta scarsa essendo le banche statali tenute alla contrazione.
2. Inoltre questi periodi di libertà da costrizione si verificavano quando i conti mostravano che la Banca degli Stati Uniti aveva aumentato la circolazione di biglietti espandendo le attività di reddito o con transazioni di Tesoreria. L'accresciuta circolazione di biglietti della Banca metteva le banche statali autorizzate in possesso di maggiori titoli di credito verso la stessa.
3. Gli aumenti o le diminuzioni di biglietti delle banche statali in possesso degli uffici della banca degli Stati Uniti riportati dai bollettini

mensili sono indicatori approssimativi della coincidenza e della grandezza degli sviluppi e involuppi del credito bancario (biglietti) in circolazione. Quanto maggiore era il totale dei biglietti in circolazione, tanto maggiore sarebbe stato il numero di biglietti portati agli uffici della Banca.

Da questa interpretazione dei conti della Banca degli Stati Uniti si può configurare un certo schema. Anzitutto, i saggi di cambio, specialmente quelli con sterlina, dovrebbero riflettere periodi di crisi ogniqualevolta le crisi fossero dovute a domanda di mezzi di pagamento internazionali; e queste variazioni dei saggi di cambio concorderebbero strettamente, in ogni caso, con le osservazioni dei contemporanei relativamente alla data della crisi. Inoltre, se era l'espansione del credito bancario a determinare la crisi, cioè le susseguenti domande di moneta metallica, l'ammontare dei biglietti di banca statali indicato in possesso degli uffici della Banca degli Stati Uniti potrebbe essere notevolmente maggiore alla data della crisi rispetto al periodo precedente. Ci si potrebbe aspettare che ogni ciclo di espansione avesse accresciuto la circolazione dei biglietti della Banca degli Stati Uniti avviando un periodo di indebitamento netto verso le banche statali da parte della stessa.

Il contesto interpretativo.

Questi aspetti del meccanismo del credito bancario possono essere considerati come un modello che contribuisce sostanzialmente all'esame di ogni ciclo di espansione e contrazione dal 1818 sino al grande panico del 1837, inclusa la imperfetta ripresa del 1838 dalla quale si passò alla lunga depressione che andò dal 1839 ai primi anni del decennio 1840-50. Lo schema descritto appare in ogni ciclo di espansione e in ogni caso le contrazioni incominciavano con la richiesta di cambio estero come indicato dal prezzo della carta in sterline. I conti della Banca degli Stati Uniti devono pertanto essere interpretati come dati economici utili per esaminare la trasmissione di impulsi alla espansione e alla contrazione dall'economia britannica a quella degli Stati Uniti.

Un esame adeguato delle fluttuazioni richiede tuttavia di guardare anche agli scritti degli osservatori contemporanei sulla cadenza delle espansioni, delle crisi e delle depressioni e deve essere condotto nel contesto dell'organizzazione del commercio anglo-americano. Qui lo spazio non ci permette di presentare dettagliatamente uno studio siffatto per ogni ciclo. La rilevanza del meccanismo del credito bancario e dei conti della Banca degli Stati Uniti per l'interpretazione delle fluttuazioni economiche può essere tuttavia illustrata nell'esame di una fluttuazione; su questa si possono poi riassumere le conclusioni principali riguardanti le caratteristiche dei cicli e la loro trasmissione dall'economia britannica a quella degli Stati Uniti.

Dalla fine della guerra del 1812 al 1826 il metodo dominante l'importazione di beni britannici era per partite da consegnare e per asta ⁽⁷⁾. La domanda di cambio estero che iniziava la fase di contrazione di ogni ciclo era il risultato di importazioni recentissime anziché di un indebitamento a lunga scadenza. L'esportazione di cotone americano comportava tuttavia costituzioni debitorie. L'abitudine di anticipi contro successiva consegna e l'uso del credito bancario significava che le spedizioni di cotone statunitense verso Liverpool lasciavano dietro una scia di debiti. Se il cotone trovava inaspettatamente cattivo mercato le conseguenze potevano essere contrazione del credito e addirittura diffuse difficoltà e fallimenti.

Inoltre, e in parte a causa della crisi e della depressione del 1825-26, il commercio tra gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, e particolarmente il suo finanziamento, era andato concentrandosi nelle mani di otto grandi imprese bancarie mercantili indicate come « American houses » ⁽⁸⁾. Le lettere su queste case erano onorate senz'altro da entrambi i lati dell'Atlantico, ed esse venivano usate per finanziare la maggior parte del commercio tra Gran Bretagna e Stati Uniti. Le « American houses » divennero pure distributrici in Inghilterra di obbligazioni a lungo termine di origine americana. E il flusso sostanzioso di capitale, particolarmente dopo il 1830, che questi prestiti a lunga comportavano doveva avere l'effetto di rifinanziare la maggior parte del debito a breve in obbligazioni a lunga. Mercanti e gruppi finanziari statunitensi pagavano spesso i loro conti consegnando obbligazioni a una « American house ».

Come conseguenza della riorganizzazione del commercio anglo-americano, l'indebitamento internazionale e le condizioni di credito in Inghilterra come pure la bilancia dei pagamenti sulle partite correnti furono implicati nelle fluttuazioni cicliche successive al 1826. Il commercio internazionale degli Stati Uniti andò soggetto, in grado notevole, alle condizioni di credito esistenti sul mercato cambiario di Londra.

Il ciclo del 1824-26.

Coi suoi acquisti di debito pubblico dal Tesoro nel 1824 e nuovamente nel 1825, la Banca degli Stati Uniti rese possibile un'espansione suppletiva da parte delle banche di stato. I conti della Banca nel luglio 1824 indicano un aumento di 5 milioni nel debito pubblico da essa detenuto con un'aggiunta di poco superiore ai 2,5 milioni nel gennaio 1825. Inoltre la Banca, che aveva ridotto i suoi risconti a circa 22 milioni soltanto nel novembre

(7) Vedi anche Ray B. WESTERFIELD, *Early History of American Auction*, Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences, XXIII, maggio 1920, pp. 183-185.

(8) Leland H. JENKS, *The Migration of British Capital to 1875*, New York, Alfred A. Knopf, 1927, p. 68.

1824 allo scopo di ristabilire la propria condizione creditoria nei confronti delle banche di stato, li incrementò gradualmente sino a quasi 27 milioni nel luglio del 1825. Nella misura in cui i biglietti delle banche di stato in mano alla Banca degli Stati Uniti servono da indicatore, il movimento del credito bancario statale è precisamente nel senso che ci si sarebbe aspettato; le banche statali espansero il credito in coincidenza con l'espansione via Banca degli Stati Uniti. L'espansione generale terminò nel luglio col crollo dei prezzi del cotone sul mercato di Liverpool.

L'ipotesi che il ritiro del debito della Tesoreria fosse deflazionistico durante il periodo è ingannevole se applicata indiscriminatamente ai movimenti del credito e dei prezzi ⁽⁹⁾. E' vero che il Tesoro ritirò circa 6,5 milioni di debito pubblico nel 1824 e 2,7 milioni nel 1825. Ma al tempo stesso rifinanziò, con la vendita di obbligazioni alla Banca notata sopra, circa 7,5 milioni del debito. Per i rapporti tra la Banca degli Stati Uniti e le banche statali questo era qualcosa di analogo all'acquisto, sotto certe condizioni, di buoni del Tesoro da parte del Sistema della Riserva Federale. Come risultato delle due specie di espansione di prestito — acquisto delle obbligazioni del Tesoro e aumento dei risconti — la Banca accrebbe la sua circolazione da 4,6 milioni di dollari nel gennaio 1824 a 9,5 milioni nel luglio 1825.

Un altro fattore inflazionistico nelle operazioni della Banca era dovuto al fatto ch'essa si disponeva a pagare qualcosa come un milione di dollari di debito estero della Tesoreria, che veniva a scadenza nell'ottobre 1825. Fosse perchè richiesta di pagare in anticipo o semplicemente per ragioni di politica propria, la Banca pagò il suo debito ai mercanti banchieri stranieri, i Barings d'Inghilterra e gli Hottinguer di Francia, per l'ammontare di \$ 1.173.000 in maggio e giugno 1825. Alla fine di settembre essa aveva accumulato conti di credito estero e lettere di cambio per l'ammontare di \$ 827.000, un cambio netto nella sua posizione di quasi esattamente due milioni durante la stagione delle lettere di cambio sul cotone del 1825 ⁽¹⁰⁾. Questo era evidentemente avvenuto attraverso lettere di cambio e titoli. La Banca non inviò moneta metallica durante l'anno ⁽¹¹⁾. Come precedentemente indicato, l'acquisto di grossi ammontari di lettere di cambio da parte della Banca tendeva ad aumentare la sua circolazione e conseguentemente a togliere dalle difficoltà le banche di stato.

Che la Banca stesse facendo larghi acquisti di cambiali sul cotone è indicato dai conti della filiale di New Orleans, sede principale delle opera-

(9) Walter B. SMITH, *Economic Aspects of the Second Bank of the United States*, Cambridge, Harvard University Press, 1953, p. 65.

(10) *Affairs of the Bank of the United States*, « American State Papers: Finance », V, pp. 183-219, 321-351; 23° Congresso, 2ª Sess., Doc. S., N° 17, pp. 204-224.

(11) 22° Congresso, 1ª Sess., Report H, N° 460, pp. 194-205.

zioni sui titoli di credito relativi al cotone. La Banca, normalmente creditrice delle banche di stato nella sede di New Orleans, appariva debitrice netta verso le stesse in quattro successivi bollettini mensili, a cominciare da quello del 27 dicembre 1824. Le banche di stato non furono tuttavia lente a cogliere l'opportunità d'espansione. Esse appaiono debtrici nette al 25 maggio. Da qui in poi, per il bilancio dell'anno, tanto gli ammontari dovuti dalle banche di stato quanto quelli ad esse dovuti sono significativamente superiori in ogni bollettino mensile rispetto ai bollettini dell'anno precedente. La variazione di questi conti indica una maggiore circolazione di biglietti tanto delle banche di stato quanto della filiale di New Orleans. Parte dell'espansione della filiale era in acquisti di cambiali interne emesse contro cotone, e il conto « Lettere di cambio interne » assunse un andamento stagionale che mantenne negli anni successivi. Ma che parte dell'espansione fosse dovuta all'acquisto di cambiali estere è indicato dai conti dell'ufficio di New Orleans sotto il titolo « Dovuto dalla Banca U. S. e Uffici ». Le voci di questo conto erano aumentate come riflesso del fatto che le cambiali estere erano sempre acquistate per conto della banca madre di Filadelfia. Altri conti sui bollettini, indicanti biglietti delle banche di stato detenuti, in circolazione ecc., sono conformi a questa interpretazione.

Gouge ha raccolto materiale della *Philadelphia Gazette* per questi anni contenente asserzioni relativamente alle cadenze temporali dell'espansione del credito.

- 1823 La Banca degli Stati Uniti riceve i biglietti di tutte le filiali e comincia a espandere le sue operazioni.
- 1824 Le Banche aumentano le loro emissioni e lo spirito di speculazione è eccitato.
- 1825 Le conseguenze della grande reazione del 1818-19 non sono ancora superate all'interno: ma lungo le coste gli effetti dell'espansione, cominciata nel 1823 e continuata per tutto il 1824, sono sentiti nell'aumento dei valori di proprietà e nella generale vivacità degli affari. In luglio o agosto comincia una violenta reazione.
- 1826 Gli effetti della reazione sono sentiti per la maggior parte dell'anno.

Gouge riporta ulteriori informazioni tendenti a mostrare l'eccessiva espansione di New Orleans nel commercio del cotone, e anche a mostrare come le imprese del Nord e del Sud siano state implicate in questo commercio.

La mania del cotone continuò a imperversare nel 1825 con maggiore o minor violenza per tutto maggio e giugno. Ma in luglio si ebbe notizia di un declino di 3d. la libbra nei prezzi del cotone a Liverpool e la pressione e la richiesta di moneta fu subito sentita in New York.

(12) William M. GOUGE, *A Short History of Paper Money and Banking*, edizioni rivedute, Philadelphia, edito dall'autore, 1842, p. 364.

Nel mese successivo la pressione aumentò e tra agosto e dicembre si ebbero 50 fallimenti in New York e 30 nelle città del Sud. Verso la fine dell'anno la pressione per richieste di denaro a Boston era molto allarmante. Il cambio sull'Inghilterra, che era al 5% in primavera, salì al 10% in settembre. I biglietti di New Orleans che facevano il 2 o 3% di sconto a Philadelphia a primavera scesero al 15% il 21 settembre, per essere quotati il 28 dello stesso mese al 56% sotto la pari. Al 4 dicembre gli stessi biglietti facevano soltanto il 4% di sconto, offrendo un notevole esempio di alti e bassi nello spazio di pochi mesi. Molte banche si trovavano in gravi difficoltà. Diverse fallirono. E tali erano le difficoltà della Banca degli Stati Uniti, che uno dei direttori parlò pubblicamente alla borsa di Philadelphia dell'opportunità di sospendere i pagamenti in metallo ⁽¹³⁾.

Si deve concludere che la Banca degli Stati Uniti, in connessione con le esigenze fiscali della Tesoreria, era gestita nel 1824 e 1825 in modo da togliere le banche statali dalla austerità monetaria e permettere un notevole grado di inflazione della moneta e del credito che andò ad alimentare le speculazioni sul cotone e l'inflazione dei prezzi del paese. Questo differisce un poco dalle descrizioni degli storici della Banca, che hanno avuto tendenza ad assolverla dalla responsabilità dell'avverso corso degli eventi finanziari del 1825 ⁽¹⁴⁾.

E' vero che Nicholas Biddle mostrò grande preveggenza relativamente al risultato probabile delle speculazioni iniziate nella primavera del 1825. Egli dette pure qualche aiuto nell'autunno e nell'inverno del 1825 allargando i risconti della Banca allo scopo di alleviare la pressione sulle istituzioni statali. Anche la vendita di quasi 2 milioni di dollari di obbligazioni governative da parte della Banca e di azioni di proprietà della Banca sembrano essere stati trattati con molta abilità. Queste vendite erano necessarie per mettere in grado la Banca di rimediare all'effetto del pagamento di quasi 7 milioni di depositi della Tesoreria sul debito pubblico nell'ottobre 1825. Esse possono parimenti aver portato un'indebita pressione sulle banche di stato nelle vicinanze degli uffici in cui avvenivano le vendite, aggravando la crisi bancaria in questi punti. Queste erano trattate in modo da non lasciare quasi evidenza delle transazioni sui conti della banca, eccetto la riduzione delle attività vendute. Si può concludere soltanto che, in larga parte, i titoli erano venduti alle medesime persone i cui titoli erano stati ritirati dalla Tesoreria.

(13) *Ibid.*, p. 367.

(14) CATTERALL, *op. cit.*, pp. 106-108; Fritz REDLICH, *The Molding of American Banking*, 1947, Vol. II, Parte I di *History of American Business Leaders*, Ann Arbor, Michigan, Edward Brothers, Inc., 1940, pp. 135-136; Bray HAMMOND, *Banks and Politics in America from the Revolution to the Civil War*, Princeton, University of Princeton Press, 1957, p. 324.

La Banca degli Stati Uniti fece probabilmente quanto era in suo potere durante gli anni 1824, '25 e '26. Essa aveva obblighi verso il Tesoro e i propri azionisti oltre a quelli di « Banca nazionale » (cioè centrale). La sola osservazione da far qui è che, contrariamente al racconto arrivato a noi attraverso la difesa di Biddle contro un congresso ostile, secondo la quale la circolazione della Banca degli Stati Uniti si sarebbe accresciuta riducendo le emissioni delle banche di stato ⁽¹⁵⁾, le operazioni della Banca erano tali da consentire un incremento della circolazione delle obbligazioni delle banche di stato nel 1824-1825, incremento che alimentò la speculazione sul cotone e altre transazioni inflazionate. Questo fatto accentuò la gravità della crisi e della depressione che ne seguì. Non fu il credito bancario degli Stati Uniti a creare la crisi. Essa cominciò in Inghilterra e raggiunse gli Stati Uniti attraverso il rapido aumento e la rapida caduta dei prezzi del cotone.

Resta da esaminare lo schema della fluttuazione rispetto alla bilancia statunitense dei pagamenti internazionali. Sebbene le statistiche del commercio estero indichino che le esportazioni e le importazioni del paese erano pressochè esattamente uguali per l'anno che termina il 30 settembre 1825, gli Stati Uniti erano esportatori netti di moneta metallica in quell'anno per l'ammontare di 2,6 milioni di dollari ⁽¹⁶⁾. Questa circostanza richiama l'attenzione su una fonte di errore mai corretta sulla bilancia statunitense dei pagamenti internazionali per questo periodo. I valori aggregati dichiarati o stimati al tempo della partenza dei bastimenti che lasciavano i porti americani sono stati considerati come ammontari di entrate a conto delle esportazioni nella bilancia dei pagamenti americana; mentre secondo il sistema degli acquisti per consegna futura le entrate effettive erano determinate dai prezzi di mercato da un mese e mezzo a tre mesi dopo la partenza del bastimento.

Un comitato del senato disse quanto segue relativamente alla valutazione dei cargo con destinazione estera nel 1819:

Il capitano di qualsiasi nave diretta a porti stranieri è tenuto a consegnare all'esattore del porto dal quale il bastimento è in procinto di partire un manifesto di tutto il carico a bordo della nave e a dichiarare il valore del carico. ... Poichè raramente il capitano è il padrone del bastimento, in generale ignora il prezzo del carico pagato e il suo reale valore. ... Gli esattori, nella maggior parte dei casi, respingono la valutazione dei capitani e procedono a valutazioni proprie.

Questa pratica, sebbene in violazione della legge, ha probabilmente conspirato a fornire una valutazione più corretta di quella dei capitani dei

(15) 22° Congresso, 1ª Sess., Report H, N° 460, p. 363.

(16) Vedi Tavole 1 e 2 sopra.

bastimenti in tutti i casi in cui gli esattori hanno fondato le loro valutazioni sui prezzi reali di mercato ⁽¹⁷⁾.

La cumulazione di valori derivati in questo modo forma la statistica delle esportazioni americane. Qualunque sia la relazione normale del totale di questi valori rispetto ai pagamenti definitivamente introitati (il comitato pensava che il valore totale delle esportazioni potesse essere stato lievemente esagerato) ⁽¹⁸⁾, il rapporto di un anno come il 1825 fu certamente un rapporto differente essendo il prezzo del cotone americano crollato del 50% nel giro di un mese sul mercato di Liverpool. Al tempo stesso l'importatore, operando come agente per il consegnatore straniero, aveva motivo di sottovalutare tutti i beni ai quali fosse applicabile un dazio *ad valorem*.

Possiamo concludere che le statistiche del commercio estero nascondono probabilmente la circostanza che la domanda di moneta metallica per l'esportazione era, in larga parte, dovuta al fatto che le esportazioni non davano sufficiente cambio estero da pagare le importazioni nel 1825.

Una seconda e probabilmente più importante ragione per le esportazioni fu la reiezione, da parte del mercato, di una porzione delle lettere di cambio normalmente piazzabili. Una volta incominciata l'onda dei fallimenti nel commercio del cotone la fiducia era scossa e soltanto le lettere di cambio delle imprese di massimo prestigio e solidità di credito sarebbero state accettate.

La Tavola 4 confronta i biglietti delle banche di stato e della Banca degli Stati Uniti con le variazioni percentuali nei prezzi delle merci e il prezzo della carta in sterline. Il prezzo del cambio della sterlina raggiunse un punto elevato tanto nell'autunno del 1824 che del 1825. L'uso di dati mensili, in questo caso, indicherebbe la crisi bancaria dell'ottobre 1825. Se connessa alla richiesta di cambio estero e conseguenti esportazioni di moneta metallica, la crisi cominciò probabilmente nell'ultima parte di settembre. Il punto in questione è se i dati annuali, che mostrano pesanti esportazioni di metallo monetato nel 1825, riflettano domande di metallo responsabili della crisi del credito bancario nel settembre di quell'anno. Le quotazioni settimanali dei saggi di cambio per settembre sono date a 107-3/4, 109-1/2 cambio 110, 110 cambio 111 e 110-1/2 e 110-1/2 cambio 111 per le settimane terminanti rispettivamente il 9, 16, 23 e 30 settembre. Nicholas Biddle dà la crisi come verificatasi in questo periodo:

Non appena le difficoltà cominciarono a manifestarsi, il governo rimborsò, al primo di ottobre, un prestito di sette milioni, di cui \$ 3.366.761,64 pagabili a Filadelfia ⁽¹⁹⁾.

(17) *Statistical Accounts of Commerce and Navigation*, 1819, « American State Papers: Commerce and Navigation », II, pp. 391-392.

(18) *Ibid.*, p. 393.

(19) Citato da GOUGE, *op. cit.*, p. 367.

BIGLIETTI DELLE BANCHE DI STATO INDICATI MENSILMENTE PRESSO GLI UFFICI DELLA BANCA DEGLI STATI UNITI, INDICE PONDERATO DEI PREZZI U.S.A. DELLE MERCI IN GROSSO, E PREZZO DEGLI EFFETTI IN STERLINE A 60 GIORNI IN PER CENTO DEL VALORE NOMINALE, Gennaio 1824 - Giugno 1826

TAVOLA 4

	Biglietti delle banche di stato (a) (migliaia di \$)	Indice dei prezzi (1834 - 42 = 100)	Effetti in sterline (\$ 4.444 = 100)
<i>1824:</i>			
Gennaio	705	98	107½
Febbraio	835	97	108½
Marzo	808	96	109¼
Aprile	1,145	96	109
Maggio	1,053	96	109
Giugno	1,142	99	109½
Luglio	1,105	98	109
Agosto	906	97	108¾
Settembre	988	98	109¾
Ottobre	1,106	99	110¾
Novembre	1,785	100	110
Dicembre	1,359	99	109¾
<i>1825:</i>			
Gennaio	1,056	100	109½
Febbraio	1,178	100	110
Marzo	1,192	104	109¼
Aprile	1,108	114	109½
Maggio	1,289	115	108
Giugno	1,437	117	105
Luglio	1,542	113	105¾
Agosto	1,294	110	105
Settembre	1,125	107	107¾
Ottobre	1,204	109	110½
Novembre	1,186	105	109½
Dicembre	1,304	106	109
<i>1826:</i>			
Gennaio	1,115	103	108½
Febbraio	993	103	108½
Marzo	1,194	98	108
Aprile	1,195	97	107½
Maggio	1,461	94	110
Giugno	1,260	93	109½

(a) 23° Cong., 2ª Sess., *S. Doc. N° 17* e bollettini mensili della Bank of the United States.

(b) SMITH and COLE, *Fluctuations in American Business*, pp. 158, 189.

Biddle indica pure che il periodo di panico continuò sino attorno al 22 novembre, e che le domande di metallo monetato erano l'elemento critico della crisi (20).

Sebbene lo schema dei dati sia parzialmente oscurato dalla cumulazione delle statistiche del commercio estero in totali annuali, gli stessi elementi

(20) *Ibid.*, p. 368.

si presentano come in altri cicli. Lo straordinario incremento delle spedizioni di cotone verso l'Inghilterra nel 1823 fu seguito da una sostanziale importazione netta di moneta metallica nel 1824. La Banca degli Stati Uniti espanse le sue attività di reddito e la sua circolazione nel 1824 e 1825. Nel 1824 essa risultò debitrice netta verso le banche di stato in due rendiconti mensili, e si trovò soltanto in trascurabile posizione creditoria con esse nel mese precedente e in quello successivo al periodo di indebitamento. Nel 1825 la circolazione della Banca fu accresciuta di più del cinquanta per cento da gennaio a luglio, e la moderata posizione creditoria con le banche di stato significa soltanto ch'esse pure erano impegnate nell'espansione. Nell'anno terminante al 30 settembre 1825 le importazioni del paese erano aumentate, e la crisi del credito bancario, di cui gli elevati prezzi della valuta in sterline e le domande di metallo erano importanti componenti, introdusse un periodo di depressione.

Il credito bancario nei cicli.

Lo schema del credito bancario, come appare dai conti della seconda Banca degli Stati Uniti, aderisce strettamente, in ogni ciclo economico, alle supposizioni delineate all'inizio di questo articolo. L'espansione del credito bancario fu un elemento importante del crescente volume di importazioni che inizia ogni ciclo della fluttuazione economica. Dal 1815 al 1826 le importazioni di beni negli Stati Uniti dipendevano largamente dagli esportatori britannici, ma la loro distribuzione immediata si fondava sul credito bancario. Dopo il 1826 le importazioni americane furono condotte soprattutto dai commercianti di questo paese con finanziamento britannico, ma la distribuzione immediata dei beni importati fu probabilmente ancora largamente finanziata dalle banche.

Dal 1818 al 1836 le banche estesero gli sconti e la circolazione grazie all'incremento delle riserve monetarie risultanti dalla bilancia corrente dei pagamenti internazionali del paese. Esse infatti furono per qualche tempo libere da limitazioni da parte della seconda Banca degli Stati Uniti. Una espansione generale del credito bancario dipendeva dall'incremento della circolazione della Banca degli Stati Uniti. I movimenti generali del credito bancario erano governati dalla bilancia dei pagamenti internazionali e dalle operazioni della Banca degli Stati Uniti. Ma la relazione fra il credito bancario e la domanda di importazioni era tale che i movimenti del credito bancario in espansione o in contrazione risultavano largamente determinati dalla tendenza all'avanzo o al deficit della bilancia corrente dei pagamenti. Conseguentemente le operazioni della Banca degli Stati Uniti determinavano lo stato della bilancia dei pagamenti del paese. Il sistema bancario degli Stati Uniti era governato, in espansione e in contrazione, dal movimento dei metalli preziosi, perchè la Banca degli Stati Uniti governava la

sua espansione sulla base delle proprie riserve metalliche. Ma essa fu impedita nell'applicazione del suo considerevole potere di stabilizzazione economica dalla necessità di realizzare profitti.

La parte di influenzare la creazione del credito delle altre banche non ricadeva interamente sulla Banca degli Stati Uniti. Il credito con le banche delle città commerciali lungo la costa atlantica serviva infatti alle banche dei distretti agricoli come riserva, e le autorità contemporanee sui problemi bancari, come Nicholas Biddle, Albert Gallatin e William Gouge riconoscevano che le banche dei distretti rurali erano regolate dalle banche delle principali città. Il risultato della relazione tra la Banca degli Stati Uniti e le banche di stato e tra le banche di stato e le banche dei distretti rurali fu che le fluttuazioni del credito bancario nelle città portuali vennero imposte all'intero sistema bancario.

La ricorrenza ciclica del meccanismo classico di flusso di moneta metallica accentuò le fluttuazioni del credito bancario. I periodi di difficoltà e di danaro scarso che precedettero la depressione furono la conseguenza delle richieste di cambio estero sulle riserve del sistema bancario. Esse si presentavano invariabilmente quando la circolazione bancaria, come indicato dal conto « Biglietti delle banche di stato », era ad un massimo, ed erano messe in rilievo dagli elevati prezzi delle divise in sterline. L'eccesso di importazioni che creò il deficit sotto la pressione del cambio estero rifletteva l'espansione del credito bancario. L'espansione creditizia, dato il sistema di pagamenti imperante, seguì come risultato dell'attivo della bilancia dei pagamenti del periodo precedente. L'asserzione spesso ripetuta dagli scrittori contemporanei che le difficoltà fossero il risultato di « un eccesso di transazioni prodotto dal sistema bancario » era sostanzialmente fondata. In generale mancavano criteri mediante i quali le banche potessero determinare il grado di espansione sostenibile senza pressione sul metallo, sebbene limitassero il credito non appena s'annunciava un crollo del prezzo del cotone quand'anche il prezzo del cambio estero non avesse raggiunto il punto di esportazione metallica.

La pressione per le richieste di metallo che determinarono la drastica riduzione del credito da parte delle banche non fu limitata agli anni in cui il totale delle transazioni registrate presentava una esportazione netta di metallo. La gravità della crisi bancaria dipendeva, in ogni caso, dalla posizione delle banche lungo la costa orientale e dalla dimensione della domanda di metallo che ne seguì. Tra il 1815 e il 1826 la capacità di importazione era strettamente legata agli incassi per le esportazioni correnti. Conseguentemente, gli anni di crisi mostrano una esportazione netta di metallo nei dati annuali. Con l'investimento britannico su larga scala in obbligazioni americane a lungo termine nel decennio 1830-'40, i dati sui movimenti di metallo mostrano soltanto una riduzione netta delle importazioni metalliche negli anni di crisi.

Le riserve della Banca d'Inghilterra e della Banca degli Stati Uniti si muovevano concomitantemente in aumento o in diminuzione a seguito delle esportazioni e delle importazioni. Il fatto che le esportazioni americane di cotone, e forse di qualche altra materia prima, aumentassero con le esportazioni britanniche di beni finiti spiega la concomitanza di importanti variazioni delle riserve metalliche della Banca degli Stati Uniti con quelle delle riserve della Banca d'Inghilterra.

Quando la bilancia dei pagamenti britannici presentava un saldo netto di oro o argento, l'esportazione di materie prime dagli Stati Uniti produceva un incremento netto di metallo, parte del quale affluiva nelle sacrestie delle banche degli Stati Uniti. Questa relazione si invertì nel 1834 quando la contrazione fu imposta al paese dalla politica della Banca degli Stati Uniti anzichè essere il risultato della bilancia dei pagamenti internazionali. Eccetto che per questo caso, le riserve della Banca d'Inghilterra e la riserva metallica della Banca degli Stati Uniti ebbero tendenza ad aumentare o a diminuire insieme.

Conclusioni generali.

Lo studio mostra che s'è fatta ulteriore luce su un periodo della storia economica e finanziaria degli Stati Uniti interpretando i conti della Banca degli Stati Uniti come dati economici in relazione alle altre statistiche esistenti. Le fluttuazioni economiche degli Stati Uniti dal 1815 al 1840 furono direttamente connesse al commercio internazionale. Durante questo periodo gli Stati Uniti presentarono un esempio della instabilità caratteristica di una economia dedita alla produzione di materie prime che dipende da una economia industriale ciclica per i suoi mercati. L'instabilità fu indubbiamente accentuata dal rapidissimo sviluppo. Lo sviluppo dell'industria tessile e del cotone in Inghilterra, basato sui miglioramenti tecnologici, trovò risposta nella estensione della coltivazione del cotone negli Stati Uniti durante tutto il periodo. Ci si potrebbe difficilmente aspettare che domanda e offerta di cotone tenessero il passo per tutto il periodo senza occasionali violente variazioni di prezzo. Inoltre, l'offerta di cotone fu relativamente inelastica nel breve andare essendo dipendente dal raccolto stagionale. Conseguentemente, si verificarono drastici crolli di prezzo nei casi di recessione dell'industria del cotone.

I cicli delle fluttuazioni economiche erano imposti agli Stati Uniti dalle fluttuazioni dell'economia britannica. L'impulso primario per ogni espansione statunitense sembra essere stato trasmesso attraverso il commercio dall'accresciuta domanda inglese di produzione americana, specialmente di cotone. Il commercio di cotone era organizzato in modo che l'effetto di una accresciuta domanda estera sarebbe stato sentito tanto nel Nord che nel Sud, essendo tanto le imprese del Nord che quelle del Sud impegnate nel

commercio di esportazione del cotone. L'effetto di reddito delle accresciute esportazioni era sentito immediatamente nelle spedizioni, data l'abitudine delle anticipazioni. Gli effetti sul cotone erano prontamente negoziati, con la conseguenza di aumentare immediatamente il reddito e la circolazione bancaria.

In aggiunta a questo impulso primario all'espansione dall'accresciuto reddito e prospettiva di reddito, veniva trasmessa una influenza di espansione secondaria con un ritardo temporale, attraverso l'effetto delle accresciute esportazioni sulle riserve metalliche delle banche degli Stati Uniti ⁽²¹⁾. L'espansione del credito bancario risultante sembra essere il fenomeno osservabile più strettamente associato alla tendenza delle importazioni degli Stati Uniti ad aumentare più rapidamente delle esportazioni durante i periodi di espansione.

Mentre l'impulso all'espansione era graduale, ampio e diffuso, la trasmissione delle crisi era per lo più drastica, specifica e immediata. L'impulso iniziale era, nella maggioranza dei cicli esaminati, dato dalla notizia della diminuzione dei prezzi sul mercato del cotone di Liverpool. Questo fu il caso nelle depressioni del 1819-20, 1825, 1837 e 1839. La difficoltà del credito del 1828-29 e quella del 1832 sembrano essere state conseguenze del graduale esaurimento dell'offerta di cambio estero. Quella del 1816 segue lo schema generale, ma i dati sono troppo frammentari per trarre conclusioni precise. L'interesse delle « American houses » nella distribuzione delle obbligazioni americane a lungo termine posponeva le difficoltà inerenti al crescente saldo delle importazioni statunitensi durante il decennio degli anni 1830. La maggior parte delle obbligazioni era emessa dai governi statali per finanziare miglioramenti interni. L'effetto stimolatore del reddito risultante dalle opere pubbliche unitamente alla natura espansionistica del sistema bancario statunitense rimuovevano qualsiasi problema di trasferimento reale del massiccio movimento di capitali che ebbe luogo tra il 1830 e il 1837. Con la concentrazione del commercio e del suo finanziamento nelle mani delle « American houses », la facilità di spiccare tratte in un sistema di crediti aperto e di usare il ricavato a qualsiasi scopo, unitamente alle continue vendite di obbligazioni americane in Inghilterra, crebbero l'offerta di cambio estero negli Stati Uniti al punto che il crescente saldo delle importazioni non sentì la pressione dei saggi di cambio estero. I banchieri mercanti che si occupavano del commercio anglo-americano accettavano volentieri le obbligazioni americane. Conseguentemente, per quanto riguarda il suo aspetto internazionale, la maggior parte del debito mer-

(21) Prima del 1826 l'espansione del credito bancario ritardò l'espansione iniziale delle esportazioni di circa un anno, per la natura del commercio dell'argento. Esso giungeva nel paese attraverso New Orleans e si fece strada nelle sacrestie delle banche dell'Est con alcuni mesi di ritardo.

cantile a breve termine era rifinanziato da un indebitamento a lungo termine con la consegna di obbligazioni per conto dei debitori commerciali a breve.

Nel tempo stesso le banche, con riserve che non avrebbero avuto senza i crediti aperti, espandevano ulteriormente la domanda di beni di importazione, mentre le spese degli stati per i miglioramenti interni si aggiungevano alla domanda aggregata e al reddito monetario. I crediti aperti erano mantenuti flottanti in parte dalla facilità con la quale una tratta poteva essere spiccata su una casa per pagarne un'altra, dando così l'impressione di sistemazione periodica quando le transazioni fossero completate, ma costituendo effettivamente semplici rifinanziamenti o dilazioni. Questi aspetti delle transazioni spiegano la crescente dimensione del saldo delle importazioni e dell'indebitamento estero culminato nel panico del 1837.

La profonda depressione che seguì la ripresa parziale temporanea del 1838 provocò difficoltà di pagamento per la maggior parte delle obbligazioni che erano state distribuite in Inghilterra. La reiezione da parte del mercato d'investimento britannico di ulteriori obbligazioni americane eliminò così una fonte principale di cambio necessaria a effettuare i pagamenti venuti a scadenza. Questa circostanza, qui come in altre occasioni analoghe, provocò molto risentimento verso il paese produttore primario in difetto; ma di fatto questo paese, con la sua fonte di cambio estero bloccato, aveva scarse alternative per far fronte al suo indebitamento internazionale. A meno di aver avuto la saggezza di mantenere i costi del servizio del debito entro una relazione ragionevole rispetto ai guadagni probabili delle esportazioni.

AMERICAN BANK CREDIT AND BRITISH TRADE CYCLES.

Although apprehension not infrequently arises concerning the effect of general depression in one country on the economy of others, very little economic analysis has been devoted to determining how economic fluctuations have been transmitted from one country to another. During the period 1815 to 1840 cyclical fluctuations in the United States were concurrent in timing with those in England. Contemporary opinion often attributed the fluctuations to the operations of the banks, asserting that they overexpanded credit, bringing about excessive imports and then contracted credit, causing crisis and depression when export demands for specie arose. This article attempts to determine the manner in which impulses to economic fluctuations were transmitted from the British economy to that of the United States and the part which banks in the United States played in the fluctuations.

An examination of the characteristics of bank credit under conditions of note issue banking and regulation of the currency by the second Bank of the United States is made in order to provide a model of the bank credit mechanism. By means of the model the fluctuations in the volume of bank credit are examined through the monthly

statements of the several offices of the second Bank of the United States. Statistics of trade and finance, including specie movements and foreign exchange rates are investigated in order to see whether there is a meaningful pattern in the recurring fluctuations. Contemporary organization and practices of Anglo-American trade are reviewed in order to note their potentialities for transmitting impulses to expansion or contraction.

The expansion phase of each cycle was initiated by an extraordinary increase in the quantity of cotton exported to England. This was followed by increased imports of specie into the United States. Next, in each case, the second Bank of the United States, influenced by larger specie reserves, released the state banks from restraint by expanding its earning assets and its note issues. General credit expansion on the part of the banks followed accompanied by increased imports.

As the expansion proceeded, imports increased proportionately more than exports, creating a demand for foreign exchange. As a result specie exports occasioned sudden curtailment of bank credit expansion which brought about a crisis followed by depression. The timing of the crises was most often accounted for, however, by the immediate reduction in the supply of foreign exchange that accompanied a fall in the price of American export commodities, particularly in the price of cotton.

The timing of the periods of rapid expansion and of the crises that terminated them is followed more precisely by reference to monthly and weekly series, including the accounts of the second Bank of the United States, foreign exchange rates, indexes of commodity prices, and quantities and prices of American cotton in the Liverpool market. Conclusions from the data concerning the timing of the financial crises are corroborated by testimony of contemporary observers.

From 1815 to 1826 the impulses to expansion and contraction were transmitted mainly through prices and quantities of goods moving in international trade. The impulse to expansion arose in the British demand for American cotton. The impulses to contraction came about through price declines for American export commodities and, in some cases, through the competition of British goods consigned to the United States and offered at successively lower prices.

After 1826 financial relationship as well as prices and quantities of goods were of some importance in transmitting the impulses to expansion and contraction. There were fluctuations in the volume of British credit financing American imports and in the volume of American securities purchased by British investors.

The basic economic relationship that accounted for the concurrence of the trade cycle in the two countries was that of an industrial producing, exporting country feeding its industries with raw materials from an agricultural, raw commodities producing country. Fluctuations in British manufactured exports necessarily occasioned similar fluctuations in exports of American commodities that were the raw materials of the manufactures.

LA POLITIQUE DES INVESTISSEMENTS EN BELGIQUE (*)

par

HENRI NEUMAN

Université Libre de Bruxelles

I. Problèmes fondamentaux d'investissement en Europe et en Belgique.

Comme l'a écrit Louis Armand, « la pensée de Valéry sur la fin du monde fini doit être prolongée : c'est l'âge des structures en mouvement qui commence ». Cette pensée s'applique particulièrement aux pays de la Communauté européenne qui doivent s'adapter non seulement à la révolution sociale, technique et industrielle que nous vivons, mais aussi aux dimensions d'un marché qui atteindra bientôt 200 millions de consommateurs. Une telle adaptation implique un effort d'investissement, immense et prolongé, en vue d'aménager le territoire et de produire des biens et services de plus en plus variés.

Il faut d'abord développer, voire repenser et renouveler l'équipement de base dans de multiples domaines bien connus : les écoles, les hôpitaux, le réseau routier et les parkings, les voies navigables, les ports, les zones industrielles et les habitations. En effet, les exigences d'équipement collectif et individuel grandissent avec le progrès et les changements du mode de vie. Qui ne voit, par exemple, qu'il faudrait adapter les autostrades et les communications urbaines au nombre croissant des automobiles ? Par exemple encore, le gabarit de beaucoup de nos canaux devrait être élargi et les liaisons fluviales devraient être améliorées

(*) Ce sujet fut développé à Paris le 20 septembre 1966 lors d'une conférence organisée par la Chambre de Commerce Belge en France ; le Comte A. du Chastel de la Howarderie, Président de cette Chambre, introduisit le sujet et présenta le conférencier.

pour éviter le recul de nombreuses régions ou d'industries installées loin de la mer. Plus fondamentalement — on l'oublie trop souvent —, il faut encore sauvegarder le patrimoine naturel compromis par le progrès industriel.

Sur un autre plan, il faut aussi s'attacher à réduire les disparités régionales du développement, génératrices d'injustices sociales et de tensions. En effet, l'industrie est portée à s'agglomérer autour des pôles les plus attractifs tandis que des régions entières — celles de nos mines de charbon, par exemple — sont menacées par le déclin de leurs industries ou demeurent économiquement attardées. Quant à nos entreprises, leurs besoins d'investissement se multiplient.

La vitesse des progrès scientifiques et techniques provoque une dégradation économique souvent plus rapide que l'usure physique. Le phénomène se manifeste dans des branches importantes comme la chimie, la transformation des matières plastiques, l'électrotechnique, le traitement électronique des informations, l'industrie nucléaire ou l'aviation. Ce problème de désuétude prématurée est aggravé par le coût et par le temps requis pour construire et mettre en oeuvre beaucoup d'équipements modernes.

D'autre part, l'élargissement et le raffinement des besoins des populations, accentués par l'extension des loisirs imposent l'aménagement tant de l'organisation et de la productivité que des produits et des services.

En outre, la concurrence faite à nos entreprises devient de plus en plus vive de divers côtés :

— concurrence de prix de la part des pays à bas salaires en voie d'industrialisation, des nations à commerce d'Etat ou encore des pays techniquement les plus avancés dont les entreprises sont aptes à produire en très grandes séries;

— concurrence soit par la nature, la qualité ou la présentation des produits soit par la publicité de la part des firmes disposant de productions multiples, de filiales nombreuses et de moyens puissants;

— concurrence de produits nouveaux issus de recherches scientifiques et technologiques, par les pays ou par les firmes où ces recherches sont plus poussées qu'en Europe.

Pour affronter cette évolution, et même sans tenir compte de l'aide au tiers monde, il faut investir dans de multiples directions. A une époque où les sciences et les techniques évoluent si vite et entraînent dans leur sillage une déformation des structures sociales et industrielles, les entités, politiques ou économiques, qui ne s'adaptent pas à cette mouvance sont

vouées à la crise ou à l'asphyxie. Pareille adaptation n'appelle pas seulement le développement de l'équipement physique; elle requiert aussi — plus que jamais — celui de l'information et des facultés d'observation, de libre examen, de synthèse, d'invention et d'organisation. Le progrès économique n'est pas concevable sans une amélioration :

— du capital humain (par l'enseignement et la formation professionnelle);

— du capital scientifique (par les études fondamentales);

— et du capital technique (par les recherches appliquées tant à la création de produits et à la production elle-même qu'à l'organisation et aux marchés).

L'investissement intellectuel est donc aussi nécessaire que l'équipement physique. Nous en prenons conscience mais sans nous conformer pleinement à cet impératif. En effet, nos dépenses intellectuelles sont généralement très inférieures à celles d'autres pays : les Etats-Unis et l'U.R.S.S., par exemple. Ceci explique le retard de certaines de nos structures industrielles ou de nos entreprises et provoque des cercles vicieux :

— L'insuffisance des dépenses de recherche limite la capacité d'améliorer la rentabilité par l'organisation et l'invention; or, à défaut d'une rentabilité élevée ou de subsides ⁽¹⁾, il est difficile de financer les nouveaux investissements intellectuels qui permettraient cette amélioration.

— L'hésitation de beaucoup d'entreprises à fusionner ou à s'associer pour acquérir ensemble une dimension mondialement compétitive les empêche de retirer tous les avantages de l'élargissement des marchés et de réaliser ainsi les profits nécessaires pour couvrir autant de dépenses intellectuelles que leurs concurrents plus puissants.

Dès lors, c'est à la fois quantitativement et qualitativement que nous devons reconsidérer nos problèmes d'investissement.

Pour compléter cette toile de fond, je voudrais souligner encore deux points.

Les besoins d'équipement étant considérables et les ressources disponibles étant limitées, il faut développer l'épargne et l'orienter vers les investissements désirables en évitant les gaspillages, les doubles emplois et la consolidation des structures périmées. A cet égard, il serait

(1) L'Etat américain subventionne largement la recherche industrielle. Il a été calculé, par exemple, que les dépenses de recherche aux Etats-Unis représentaient, en 1960, 230 NF par habitant dans le seul secteur des fabrications mécaniques. De ces 230 NF, 155 NF provenaient du budget fédéral.

nuisible de songer seulement à des politiques nationales ou locales. Dans une optique prospective, il devient évident que l'utilisation optimale des ressources d'investissement devrait être recherchée à l'échelle mondiale. Dans une perspective plus rapprochée, on aperçoit un objectif plus modeste qui demeure cependant ambitieux. Le Marché commun européen forme progressivement un même espace économique au sein duquel les produits industriels et agricoles circuleront librement dès 1968. C'est donc à l'échelle de l'Europe qu'il faut tendre à la meilleure utilisation des facteurs de production et à une répartition optimale des activités productrices, c'est-à-dire des investissements. A cet égard, l'élaboration récente d'un programme de politique économique par la Communauté est une première étape heureuse et significative. Ceci ne veut pas dire non plus que des coordinations et des accords particuliers entre pays voisins ne soient pas indispensables. Toutefois, ces problèmes et ces accords particuliers ne sont plus séparables d'une approche plus générale, au niveau des groupes de nations.

D'un autre côté, si l'on reconnaît l'éminence des investissements intellectuels, il faut aussi admettre que l'autarcie intellectuelle ou technique est un leurre. La recherche, fondamentale ou appliquée, ne se conçoit plus dans l'isolement. Pour découvrir ou améliorer les méthodes ou les produits, il faut recourir à des disciplines et à des connaissances de plus en plus complexes et variées. Aussi, le développement des investissements intellectuels appelle-t-il celui des contacts et des échanges d'idées entre les pouvoirs publics, les institutions scientifiques et les firmes, tant au sein des nations qu'au-delà des frontières. Dans cette optique, l'investissement international apparaît autant comme un apport d'initiatives, de connaissances, de techniques, de méthodes ou de produits neufs que comme un apport de finances. C'est par là qu'il peut contribuer à établir des relations fertilisantes et à jeter des ponts entre les régions et les nations.

De plus, l'investisseur étranger a souvent la faculté d'obtenir des concours locaux importants, sous la forme de subsides, de crédits, voire de capital. Dès lors, son apport propre ne représente généralement qu'une quote-part, assez faible, de l'investissement global. Si le promoteur choisit une orientation sectorielle et un emplacement géographique souhaités par les pouvoirs publics, il est en mesure de réaliser ses projets à peu de frais tout en gardant la maîtrise de l'entreprise qu'il crée. Dans des cas qui se multiplient, il peut même emprunter sur les marchés locaux les ressources financières qu'il affecte à sa contribution au capital.

En raison notamment des difficultés de balance des paiements que connaissent les Etats-Unis, maintes entreprises américaines ont émis récemment des emprunts en Europe dans ce but ⁽²⁾. Elles parviennent ainsi à s'y implanter presque sans bourse délier.

Sans doute, l'excès n'est-il pas recommandable dans ce domaine et faut-il tendre au maintien ou à la restauration d'un équilibre entre les apports propres de l'investisseur étranger et les ressources obtenues localement? Toutefois, il demeure et il ne me paraît pas condamnable que l'investissement international demande plus d'initiative que d'argent.

Si j'ai souligné ces traits, que je crois significatifs, de nos problèmes européens d'investissement, c'est parce qu'ils caractérisent aussi la situation belge. Bien sûr, chaque pays de notre Communauté économique connaît-il des problèmes liés à ses particularités? Cependant, chacun d'eux — et la Belgique n'y échappe pas — sera amené aussi à concevoir sa politique d'investissement en fonction d'un espace et d'un contexte qui ne s'arrêtent ni à ses frontières ni même à celles du Marché commun.

II. *La politique d'investissement en Belgique. Les mesures prises pour développer les investissements directement productifs.*

Il serait impossible de décrire en un seul exposé, tous les aspects de la politique d'investissement en Belgique. Je me limiterai donc à un domaine, d'ailleurs déjà vaste, celui des investissements directement productifs. Quelle politique et quelles mesures furent adoptées en Belgique pour les promouvoir?

Notre pays est entré dans la voie de la programmation économique. Un bureau de programmation économique fut créé en 1959 et un premier programme de développement, élaboré avec le concours des fédérations industrielles et des syndicats, fut présenté au Parlement en 1962; des plans de développement régional furent aussi préparés. Parallèlement, en 1959, 1961, 1963 et 1966, les lois antérieures, dites d'expansion, furent élargies. Ces lois comportent aujourd'hui quatre volets :

- la loi du 17 juillet 1959 (modifiée en 1961 et en 1963), dite loi générale, a pour but de favoriser l'expansion générale de l'économie;
- la loi du 18 juillet 1959 ⁽³⁾, dite loi régionale, vise à stimuler

(2) En 1966, jusqu'au 15 septembre, les emprunts émis par des entreprises américaines en Europe ont atteint un montant de 376,25 millions de \$ U. S., soit 37,8% de l'ensemble.

(3) Amendée en 1961 et en 1963.

la conversion des régions en recul, notamment par la création de zones de développement bénéficiant de faveurs particulières et par des dispositions tendant à l'aménagement de terrains industriels;

— la loi du 24 mai 1959 favorise l'octroi de crédits aux entreprises, petites et moyennes, ainsi qu'aux professions libérales;

— la loi du 14 juillet 1966 instaure des aides exceptionnelles en vue d'accélérer la reconversion et le développement des régions charbonnières et de certaines régions confrontées avec des problèmes aigus et urgents.

Quel est le dispositif d'ensemble de ces lois?

Celles-ci prévoient une gamme d'interventions attrayantes pour les investisseurs nationaux ou étrangers, interventions d'autant plus généreuses que les projets répondent aux objectifs, sectoriels ou régionaux, de la politique du Gouvernement. Trois formes de concours peuvent notamment être obtenus : un subside sur le taux d'intérêt des emprunts; une garantie complémentaire de l'Etat pour garantir le remboursement de ces emprunts; une subvention en capital.

Le subside sur le taux d'intérêt varie, selon le cas, entre 2 et 5% et peut couvrir une période allant jusqu'à 5 ans s'il s'agit d'investissement dans des régions charbonnières ou dans des zones confrontées avec des problèmes aigus et urgents. En cas de récession, une aide complémentaire peut être demandée.

Une disposition de la loi de 1966 mérite d'être soulignée. Les subsides institués par les lois de 1959 portaient essentiellement sur les taux d'intérêt et étaient par là de nature à stimuler l'endettement des entreprises plutôt que l'apport de capitaux propres. La loi de 1966 prévoit que ce subside sur le taux d'intérêt peut être remplacé par une prime équivalente représentant une fraction de l'apport propre de l'investisseur, c'est-à-dire par une subvention en capital.

Cette disposition est opportune. En effet, la solvabilité de beaucoup d'entreprises européennes est devenue trop faible, notamment par comparaison avec les firmes anglo-saxonnes, ce qui les rend plus vulnérables et moins entreprenantes. Dès lors, il convient d'éviter les aides de nature à favoriser le financement sous la forme d'emprunts plutôt que d'apport en capital; et ceci d'autant plus qu'en Europe, les épargnants, individuels ou institutionnels, hésitent souvent à acquérir des actions. Ainsi, les besoins de nos entreprises en capitaux d'association sont de plus en plus grands au regard des capitaux disponibles sous cette forme.

Ces lois d'expansion sont complétées par des mesures tendant à stimuler la recherche de produits nouveaux et la formation de techniciens

spécialisés, par des mesures fiscales et par des dispositions de caractère institutionnel.

En matière de recherche fondamentale, un Conseil National de la Politique Scientifique a été créé en vue de coordonner les programmes et de préparer des choix. En matière de recherche appliquée, un institut paraétatique (l'I.R.S.I.A.) peut financer, à concurrence de 50%, les recherches d'intérêt général tandis que des subsides spéciaux peuvent être octroyés pour faciliter la découverte et la mise au point de produits neufs, de prototypes ou de nouveaux procédés de fabrication.

De plus, les pouvoirs publics sont habilités à participer aux dépenses encourues pour la formation de techniciens spécialisés. S'il s'agit d'une formation au sein de l'entreprise, l'Office National de l'Emploi peut couvrir 25% des rémunérations et charges sociales des moniteurs ou des travailleurs à former pendant une période à déterminer; ce pourcentage est porté à 35% dans le cas d'une entreprise située dans une zone de développement. S'il s'agit d'un stage de formation à l'étranger, l'intervention de cet Office peut atteindre 50% des rémunérations, des charges sociales ainsi que des frais de voyage et de séjour.

Sur le plan fiscal, les entreprises qui réalisent des investissements immobiliers dans les conditions prévues par les lois d'expansion peuvent bénéficier d'amortissements accélérés et d'exonérations aux impôts immobiliers pendant une période qui varie, selon le cas, entre 5 et 10 ans. Plus généralement, les lois fiscales ouvrent la faculté d'adopter un système d'amortissements dégressifs; de plus, elles prévoient des immunités en cas de réinvestissement des plus-values ainsi que des taux de faveur en cas d'absorption ou de fusion d'entreprises.

Sur le plan institutionnel, des sociétés provinciales ou des associations intercommunales ont été créées dans de nombreuses régions en vue d'aménager le territoire, de créer des zones d'accueil industriel et de faciliter l'achat de terrains et la construction d'usines. D'autre part, la Belgique dispose depuis longtemps d'institutions, publiques ou semi-publiques, habilitées à consentir des crédits d'équipement aux entreprises. Dans ce domaine, les interventions de la Société Nationale de Crédit à l'Industrie (S.N.C.I.) et de la Caisse Nationale de Crédit Professionnel (C.N.C.P.) ont connu une vive expansion au cours des dernières années. Toutefois, il n'existait pas, jusqu'en 1962, d'organisme d'intérêt public apte à participer directement à la promotion et aux risques des entreprises. Cette lacune fut comblée par la création de la Société Nationale d'Investissement (S.N.I.), dont le capital initial de 2 milliards de francs

belges a été souscrit conjointement par l'Etat, par des organismes financiers d'intérêt public et par le secteur privé. Cette société autonome peut intervenir de diverses manières pour favoriser la création, la réorganisation ou l'expansion d'entreprises constituées sous la forme de sociétés anonymes de droit belge. Elle peut faire partie de syndicats, participer à la constitution ou à l'augmentation du capital, acheter des participations avec l'accord des autres associés, acquérir des obligations convertibles en actions.

Plusieurs traits originaux caractérisent les interventions de la S.N.I., traits qui expliquent l'intérêt croissant que lui portent des entreprises de plus en plus nombreuses. Ses participations peuvent être temporaires si ses partenaires le désirent et ceux-ci ont, sauf convention contraire, le droit préférentiel de racheter les titres qu'elle acquiert. D'autre part, la S.N.I. ne prétend pas à l'administration des sociétés auxquelles elle est associée. De plus, en vertu de la loi belge sur les sociétés anonymes, nul actionnaire ne peut prendre part au vote pour plus de $\frac{2}{5}$ èmes du nombre total de voix attribuées aux titres ou pour plus d'un cinquième des voix représentées. Ainsi, les partenaires de la S.N.I. peuvent se procurer auprès d'elle des moyens propres complémentaires sans craindre une immixtion dans la gestion de l'entreprise et obtenir, s'ils le souhaitent, le droit de racheter sa participation.

Enfin, il importe de souligner que les étrangers qui s'installent en Belgique peuvent bénéficier, dans les mêmes conditions que les Belges, des facilités ouvertes aux investisseurs : subsides, garantie de l'Etat, aide à la formation professionnelle, faveurs fiscales, accès aux prêts des institutions spécialisées, participation de la S. N. I. au capital de leur entreprise. En outre, les investissements étrangers ne sont soumis à aucune autorisation préalable. Au surplus, aucune restriction n'est appliquée tant à l'importation ou à l'exportation de capitaux qu'aux transferts de revenus.

III. *Résultats.*

Un effort soutenu d'investissement et d'innovation est nécessaire dans notre pays pour faire face aux problèmes évoqués plus généralement tout à l'heure, à propos de l'Europe. En effet, une grande partie de l'activité économique concerne encore des secteurs traditionnels qui subissent une concurrence aiguë, notamment de producteurs étrangers ou d'autres produits. C'est le cas, par exemple, pour les charbonnages, la sidérurgie, les branches classiques de l'industrie textile et les fabri-

cations métalliques banales. Il advient aussi que les difficultés d'adaptation de nos entreprises soient accentuées par leur dispersion, par leur vieillissement ou par la faiblesse de leur organisation. D'autre part, notre pays achète au-dehors plus de brevets et de licences de fabrication qu'il n'en cède à l'étranger; ce phénomène est, hélas, trop général en Europe. Sur un autre plan, en raison de la nécessité de compléter ou de moderniser l'équipement de base, de l'attraction des pôles de développement et du recul d'industries traditionnelles, certaines régions tendent à décliner ou progressent beaucoup moins que d'autres. De plus, notre pays, dont la prospérité dépend largement des exportations (de l'ordre de 40% du P.N.B.), est très sensible aux fluctuations des conjonctures européenne et mondiale, surtout dans les secteurs traditionnels ou marginaux qui subissent, plus que d'autres, les effets des récessions et des pressions inflationnistes.

Cependant, les progrès économiques déjà réalisés ou en cours sont nets et indiscutables. Depuis plusieurs années, la production et les revenus ont crû à un rythme élevé. La répartition des revenus s'est élargie. Les exportations ont été amplifiées et diversifiées, spécialement vers les pays du Marché commun. Des régions sous-industrialisées sont en voie d'équipement ou de développement. Beaucoup d'entreprises ont été converties ou modernisées. De nombreuses usines ont été créées.

D'autres facteurs favorables aux investissements directement productifs doivent encore être cités. Alors qu'une pénurie des forces de travail apparaît dans la plupart des régions industrielles d'Europe, des réserves d'emploi, spécialement féminin, subsistent en Belgique. La qualité et la productivité des travailleurs y sont élevées. Beaucoup de travailleurs sont qualifiés et spécialisés. Les écoles professionnelles et techniques sont nombreuses et, le plus souvent, excellentes. Quant à la situation géographique de la Belgique, elle apparaît comme avantageuse pour le transit des produits et pour l'implantation industrielle, spécialement dans la perspective du Marché commun. En effet, notre pays est placé au carrefour de régions très actives et industrielles, dans lesquelles la densité et le pouvoir d'achat des populations sont parmi les plus élevés d'Europe. Joint au régime libéral appliqué aux investissements étrangers, ces facteurs favorables expliquent l'ampleur de ceux-ci. Quelques données, publiées par la Direction des Investissements étrangers du Ministère des Affaires économiques, contribueront à situer leur importance. Ce service a calculé le montant des décisions d'établissement ou d'investissement prises par des Belges ou des étrangers ou conjointement

par ceux-ci, décisions qui ont bénéficié des lois d'expansion. En sept ans, de 1959 à la fin de 1965, ces investissements ont atteint un montant total de 12,58 milliards de NF (4), dont 5,57 NF portent sur la création d'usines. A eux seuls, les projets d'usines nouvelles, issus d'initiatives étrangères ou mixtes, dépassent 4,2 milliards de NF soit 34% de l'ensemble des investissements encouragés par une aide publique. La capacité d'emploi additionnel attendue de ces projets est de l'ordre de 40.500 personnes, soit un investissement moyen dépassant légèrement 100.000 NF par emploi nouveau.

La provenance de ces initiatives mérite un examen. Les investissements étrangers ou mixtes provenant des Etats-Unis représentent un volume global de 3,65 milliards de NF, c'est-à-dire 70% du total de ces investissements. L'Allemagne (600 millions de NF) occupe la seconde place, suivie par la Grande-Bretagne (278 millions de NF), les Pays-Bas (238 millions de NF) et, enfin, la France (125 millions de NF).

Ces données sont significatives. Elles soulignent les impératifs d'adaptation de nos structures européennes, rappelés au début de cette causerie. Il faut regarder la vérité en face. Si ce sont surtout des entreprises d'outre-atlantique qui ont investi en Belgique, à la faveur d'un régime libéral et d'encouragements des pouvoirs publics, c'est notamment dans l'espoir d'y implanter soit des activités, des techniques ou des produits aptes à concurrencer les entreprises européennes dans le Marché commun soit des procédés ou des produits nouveaux. Mais, s'il en est ainsi, n'est-ce pas parce que ces firmes d'outre-atlantique étaient, dans leur secteur, plus puissantes, plus avancées, plus entreprenantes ou plus audacieuses que les entreprises européennes?

N'est-ce pas aussi parce que trop d'entreprises européennes préfèrent augmenter la capacité de leurs sièges nationaux, parfois de façon démesurée, plutôt que de fonder de nouvelles unités dans d'autres pays européens?

Ces données montrent encore le chemin qui reste à parcourir dans la voie de la création de sociétés intereuropéennes, singulièrement dans le domaine des investissements franco-belges.

Les investissements belges en France sont considérables et variés : sidérurgie, métallurgie des non-ferreux; industries mécanique, électrique, chimique et textile; alimentation; banques et sociétés financières.

(4) Ces montants, indiqués en nouveaux francs français, comprennent non seulement les capitaux financés par la société-mère (étrangère) mais aussi ceux obtenus à d'autres sources, surtout en Belgique.

En revanche, les investissements français en Belgique ne représentent qu'une fraction très modeste des investissements étrangers ou mixtes réalisés en Belgique depuis la création de la Communauté européenne. En raison tant du voisinage de nos pays que des liens, multiples et bien enracinés, qui les unissent, de vastes possibilités d'associations demeurent ouvertes entre eux. Il est réconfortant de constater que de premières conventions franco-belges ont ouvert la voie. En octobre 1965, un accord sur l'aménagement de l'Escaut a été signé entre nos deux pays. Quant à l'aménagement de la Meuse, un début d'exécution est prévu dans le cadre du cinquième plan français. Dans le domaine des transports terrestres, des accords ont été conclus cette année en vue de coordonner la construction des autoroutes Paris-Bruxelles et Lille-Anvers. De plus, les administrations belges et françaises commencent à étudier ensemble les problèmes économiques du Sud Luxembourg belge et du Nord de la Lorraine.

Il est de l'intérêt de nos deux pays que cette coopération s'amplifie dans le chef des Etats, des régions et des entreprises. Par exemple, le développement de certaines régions du Nord français, du Courtrais et du Tournais belges — régions d'ailleurs unies jadis — pourrait être étudié plus conjointement qu'il ne l'est aujourd'hui.

IV. *Conclusions.*

Le moment est venu de conclure.

La politique des investissements menée en Belgique comporte un ensemble d'avantages et d'incitants attrayants. Elle s'appuie sur un réseau d'organismes dont la coopération est ouverte aux investisseurs. L'ampleur de cette coopération peut être telle que l'apport financier de ces investisseurs ne représente plus qu'une fraction, parfois minime, du coût de leur projet. Il en est spécialement ainsi lorsque ceux-ci répondent aux objectifs, sectoriels ou régionaux, de la politique des pouvoirs publics. De plus, les possibilités d'association ouvertes du côté de la société nationale d'investissement ou d'autres partenaires belges permettent encore de réduire cet apport financier. Ceci est vrai tant pour les Belges que pour les étrangers auxquels la Belgique est accueillante et qui y bénéficient d'une complète égalité de traitement.

Cette politique a permis d'obtenir des résultats marquants qui se sont traduits par des progrès sociaux et économiques. En particulier, l'ampleur des initiatives étrangères d'investissement a été remarquable; celles-ci ont introduit, en Belgique, des techniques, des méthodes ou des

produits nouveaux. Cependant, de nombreux problèmes subsistent et un effort soutenu d'investissement incombe encore à l'État et aux entreprises. Dans cet effort, les investissements intellectuels devraient occuper une place de choix pour développer tant la recherche scientifique et industrielle que les facultés d'imagination et d'adaptation devenues plus indispensable que jamais. D'autre part, nos politiques d'équipement devraient être conçues dans une optique que n'arrêtent pas les frontières. L'Europe dispose des hommes et des moyens requis pour se porter à la pointe des régions, socialement, techniquement et économiquement les plus avancées. Pour atteindre cet objectif, il est réaliste de proposer une approche européenne et internationale des politiques d'investissement, se superposant à la nécessaire diversité des politiques particulières.

Ceci appelle un changement difficile des choses et, plus difficile encore, des habitudes et des mentalités. En effet, il faut se dépouiller des idées reçues et des structures périmées pour en imaginer d'autres orientées vers l'avenir et assez souples pour répondre aux dimensions et aux besoins d'un monde nouveau, dont le mouvement est vertigineux. Il faut aussi dépasser les préjugés, l'esprit de clocher et les intérêts particuliers que l'on croit acquis mais qui sont compromis par ce mouvement.

Une telle oeuvre ne peut être menée à bien qu'en commun, par le libre échange des idées autant que des produits et par la coopération des États et des entreprises. L'art d'investir tend à devenir collectif, mais les instruments de son exercice commun sont encore embryonnaires. Nous devons les compléter ou les forger. Dans le domaine des investissements directement productifs, il faut stimuler la formation d'entreprises de dimension continentale, en facilitant le groupement d'entreprises existantes, les accords techniques ou commerciaux, les recherches en commun et la constitution de nouvelles unités, spécialement dans les secteurs d'avant-garde. A cet égard, la création d'un statut de société de droit européen, qui a été proposée par la France, serait certes souhaitable. Les exonérations fiscales en matière de fusions de sociétés sont également utiles. Mais, il est permis de se demander si de telles mesures seront, à elles seules, suffisantes. C'est pourquoi, en raison notamment de la pénurie de capitaux d'association au regard des besoins, on pourrait aussi songer à la création d'une société européenne de développement (ou d'investissement). Opérant conjointement avec la Banque européenne, une telle société pourrait contribuer à l'offre de capitaux d'association à nos industries sans prétendre à leur gestion. La souscription de son

capital étant offerte tant aux Etats qu'aux entreprises publiques et privées, elle pourrait aussi devenir un centre actif de confrontation de vues et d'étude de projets d'intérêt européen. De même, la création de fonds communs par les organismes collecteurs d'épargne (dépôt ou institutionnelle) pourrait faciliter le financement de pareils projets et ouvrir des facultés de mobilisation aux institutions de crédit des pays de la Communauté.

Investir, c'est choisir et prélever sur la consommation des hommes. Comme le soulignait Pierre Massé, c'est aussi, en quelque manière, figer, puisque les investissements d'aujourd'hui déterminent la vie de demain. Dès lors, comme il le suggère, nous devons nous montrer « capables de définir le plus grand investissement que la génération présente puisse supporter, sans désordre financier et sans révolte populaire. Nous devons être capables, en outre, de choisir les meilleurs investissements, ceux qui répondent le plus judicieusement aux besoins des hommes, ceux qui permettent de les satisfaire au moindre coût ». Tel est le but, remarquablement défini par Pierre Massé. C'est à nous tous, singulièrement à ceux qui portent le plus de responsabilités, qu'il incombe de le vouloir ensemble, avec assez de discernement et de force pour en accepter les conséquences logiques, les moyens et les contraintes.

CONTROLLO ECONOMICO, GRATUITÀ E BENESSERE (*)

di

H. GLEJSER

Université Libre de Bruxelles

I. Economia del controllo e gratuità

Dal punto di vista puramente economico si possono distinguere due specie di controllo interno sugli individui ⁽¹⁾:

1. Il primo (e più comune) è inteso a prevenire l'appropriazione indebita da parte di una persona di beni e servizi a domanda elastica. Per esempio, il detective di un grande negozio cura che clienti disonesti non rubino gioielli, dischi, libri ecc. Il venditore, il contabile, il portiere, il caporeparto ⁽²⁾ e naturalmente il detective attuano tra le altre funzioni lo stesso tipo di controllo.

2. Il secondo tipo differisce dal primo soltanto per il fatto che i beni e servizi protetti dal controllo hanno una curva di domanda piuttosto inelastica. Per esempio, se non ci fosse controllo sui trasporti urbani, nessuna persona normale viaggierebbe senza pagare soltanto per divertimento; analogamente, praticamente nessuno ruberebbe più di una copia

(*) Desidero ringraziare il mio collega J. Waelbroeck per i suoi perspicaci commenti alla prima stesura di questo articolo sebbene egli non sia responsabile delle opinioni qui contenute.

(1) Esiste anche un controllo esterno (costituito dall'esercito, dalle dogane, dal controllo dei cambi ecc.) per impedire o ridurre l'interferenza economica del resto del mondo. Oltre al controllo sugli individui, vi è pure un controllo sugli elementi (pompieri, soccorso alpino, ecc.).

(2) Uno dei compiti del caporeparto è di impedire il « furto » di lavoro destinato alla produzione, cioè, in sostanza, il furto di prodotto.

di giornale; e, quanto al cinema stesso, il sovraconsumo da parte delle persone disoneste sarebbe limitato dal tempo necessario a vedere una pellicola e dalla saturazione della mente.

La distinzione tra i due tipi di controllo sembra futile a prima vista. La sua rilevanza diventa tuttavia più chiara se si guarda alle conseguenze del controllo sugli obiettivi di politica economica:

1. Effetto positivo sulla distribuzione del reddito reale: se ci si basa soltanto sulla rettitudine del pubblico per il pagamento di alcuni beni e servizi, la distribuzione del reddito reale si sposterebbe in favore dei consumatori per i quali la voce dell'« imperativo categorico » di Kant è piuttosto fioca ⁽³⁾.

2. Effetto positivo sulla distribuzione delle risorse: poichè beni e servizi non controllati sarebbero praticamente liberi per i cittadini disonesti, il loro consumo aumenterebbe; se si suppone la piena occupazione, i fattori di produzione verrebbero sottratti ai settori controllati e l'economia si allontanerebbe dall'optimum di Pareto.

3. a) Livello massimo di prodotto nazionale: Si potrebbe temere che il processo di produzione e distribuzione del settore incontrollato possa sfasciarsi a causa della disorganizzazione determinata da una scomparsa massiccia di materie grezze, di lavoro e di prodotti finiti (persino facendo assegnamento sui sussidi governativi).

b) D'altro lato, il controllo assorbe lavoro e capitale e, da questo punto di vista, riduce il prodotto nazionale reale.

Ora è impensabile di ridurre il controllo sui beni e sui servizi a domanda elastica in quanto la perdita di prodotto nazionale lordo appena menzionata grava considerevolmente meno dei vantaggi descritti prima. Ma questo è meno evidente per una domanda piuttosto inelastica.

Un modo radicale di mutare le cose sarebbe quello di rendere liberi i beni e servizi in questione (cioè nazionalizzarne la produzione) quando si abolisse il controllo. In questo modo, l'inconveniente 1) menzionato sopra sarebbe eliminato ⁽⁴⁾ e resterebbero soltanto i punti 2) e 3). Poichè la domanda è inelastica, il rischio di uno sfasciamento del processo di produzione e distribuzione indicato sotto 3. a) sarebbe limitato. Inoltre, se i fattori di produzione liberati dalla soppressione del controllo non fossero

(3) Tra l'altro, l'istituzione di una mancia indeterminata deve essere condannata per la stessa ragione: essa fa pagare eccessivamente le persone liberali e troppo poco le taccagne.

(4) Nell'ipotesi che i beni e i servizi siano consumati in quantità quasi equivalenti dalle persone con lo stesso reddito.

di ammontare trascurabile (punto 3. b), essi potrebbero venire usati per impedire la fuga di lavoro e capitale dagli altri settori (punto 2.) — sebbene, come caso estremo, potrebbero lasciare un'eccedenza che affluirebbe a questi settori.

II. Un modello semplificato

Queste considerazioni possono essere illustrate col modello seguente :

Si indichi con ΔW la variazione di benessere causata dalla gratuità dei prodotti di n settori, e sia questa funzione lineare :

1) dell'incremento del prodotto nazionale lordo, ΔY , dovuto alla distribuzione a fini produttivi dei fattori, ΔF_1 , prima impiegati nel controllo (effetto menzionato sotto 3. b, sopra); questo incremento è misurato ai prezzi che s'imporrebbero se il controllo fosse ancora in atto;

2) dello spostamento dei fattori di produzione, ΔF_2 , dovuto alla gratuità dei prodotti degli n settori al nuovo livello di reddito $Y + \Delta Y$ (effetto di cattiva distribuzione menzionato sotto 2).

Abbiamo così :

$$\Delta W = a \Delta Y - b \Delta F_2 \quad (1)$$

dove a e b sono parametri positivi.

ΔY e ΔF_2 sono, naturalmente, funzioni di n . Esaminiamo ΔF_2 .

Se assumiamo che in ogni settore i i cui prodotti sono stati resi liberi, la domanda, espressa in unità di fattori di produzione, sia funzione lineare del prezzo, l'incrementato uso dei fattori di produzione in quel settore sarà dato da : $P_i \cotg p_i$, dove P_i è il prezzo che si avrebbe nel vecchio sistema e p_i lo stesso prezzo per tutte le i , cioè $P \cotg p$ e che :

$$\Delta F_2 = n P \cotg p \quad (2)$$

può essere senza inconvenienti differenziata rispetto a n (sebbene, rigorosamente parlando, n possa assumere soltanto valori interi).

Per quanto riguarda ΔY , supponiamo che se i settori vengono disposti in ordine decrescente delle risorse soggette al controllo questa forma una progressione aritmetica. Così :

$$\begin{aligned} \Delta Y &= \pi [f_1 + (f_1 - p) + (f_1 - 2q) + \dots + [f_1 - (n - 1) q]] \\ &= \pi \left[f_1 - \frac{n - 1}{2} q \right] n \end{aligned} \quad (3)$$

dove π indica la produttività dei fattori, f_1 il valore di quelli impiegati nel primo settore e dove q è il rapporto della progressione aritmetica. Ovvia-

$$\text{mente: } \Delta L_1 = \left(f_1 - \frac{n-1}{2} q \right) n \quad (4).$$

Introducendo la (2) e (3) nella (1), si ottiene:

$$\Delta W = a \pi \left(f_1 - \frac{n-1}{2} q \right) n - (bP \cotg p) n \quad (5)$$

Derivando la (5) rispetto n e uguagliando a zero, si ottiene:

$$n_{\text{optimum}} = \frac{1}{2} + \frac{f_1}{p} - \frac{b P \cotg p}{a \pi q} \quad (6)$$

La derivata seconda negativa assicura che ΔW è invero un massimo per il valore di n nella (6). Come si può vedere, n_{optimum} aumenta con:

- 1) f_1 , numero dei controllori nel settore più controllato;
- 2) a , parametro di ΔY nella funzione incrementale del benessere;
- 3) π , produttività dei fattori. Il controllo sembrerebbe pertanto uno spreco maggiore nei paesi ricchi nella misura in cui esso non viene compensato da un minor valore di a , parametro di ΔY .

D'altro lato, n_{optimum} diminuisce aumentando:

- 1) b , parametro dello spostamento di fattore nella funzione incrementale del benessere;
- 2) P , prezzo dei beni e dei servizi resi liberi;
- 3) $\cotg p$, che è una funzione positiva dell'elasticità della domanda.

III. Uno spunto per studi casistici

I prodotti che ci sembrano indicati alla gratuità sono:

- 1) Servizi di strade e autostrade: gli alti costi del controllo li hanno infatti già resi liberi con qualche rara eccezione;
- 2) Trasporti pubblici urbani ed extraurbani (eccetto che per via aerea). Gli argomenti in favore di queste misure sono numerosi:
- a) Il controllo rappresenta un'alta proporzione del costo totale. Nei trasporti urbani di Bruxelles, ad esempio, la proporzione s'aggira sul 20%;
- b) Il passaggio dal trasporto pubblico a quello collettivo diminuirebbe il numero delle automobili in circolazione, con queste conseguenze favorevoli:

- riduzione del numero degli incidenti stradali, i cui costi economici e umani sono enormi;
- riduzione delle imponenti perdite economiche dovute al traffico lento e agli ingorghi ⁽⁵⁾;

(5) Inoltre i costi necessari per decongestionare (con maggiore o minor successo)

— riduzione dell'inquinamento atmosferico e del rumore.

- c) Inoltre, comunque ciò possa sembrare paradossale a prima vista, l'incremento della domanda di trasporti pubblici ne migliorerebbe la qualità: esso aumenterebbe, infatti, la frequenza del passaggio degli autobus, dei tram e dei treni. L'evoluzione attuale, al riguardo, è un circolo vizioso; il gonfiamento del numero degli automezzi privati, che determina una riduzione degli utenti di trasporti pubblici, induce una riduzione della frequenza della circolazione di questi veicoli e parimenti un aumento delle tariffe (poichè questo è un settore tipicamente a costi decrescenti), spinte in ogni caso all'insù dalla ridotta efficienza conseguente alla crescente congestione del traffico ⁽⁶⁾.

Bassa frequenza dei passaggi e alte tariffe disaffezionano il pubblico al trasporto collettivo, cosa che a sua volta riduce la frequenza e aumenta le tariffe, ecc.

L'elevata frequenza compenserebbe in eccesso la riduzione di qualità del servizio dovuta all'aumento del numero di veicoli stipati.

In conclusione, la concorrenza tra trasporti pubblici e privati opera in modo negativo e i costi sociali dell'attuale sistema sono considerevoli: la gratuità sembra il modo migliore di uscirne.

- 3) Rappresentazioni di ogni specie (cinema, teatro, concerti, sport), cui si potrebbero aggiungere i musei ⁽⁷⁾, presentano, secondo noi, un altro caso per la gratuità. Questa è argomentabile al modo seguente:
- a) Elevati costi del controllo (dal 15 al 20% del totale per i cinema in Belgio);
 - b) In molti paesi si ha concorrenza sleale della televisione e della radio fortemente sussidiate dal governo per ragioni politiche, mentre le rappresentazioni devono sopportare l'onere addizionale di controllo indicato sopra;
 - c) Qualcuno può obiettare che, senza sussidi, la televisione sarebbe più efficiente delle rappresentazioni. Ma le cose non sono così semplici.

la rete stradale cittadina scavando tunnels, costruendo ponti e viadotti e... abbattendo alberi sono enormi.

(6) Dalla metà del 1953 alla metà del 1966 le tariffe sono aumentate del 3,9% l'anno rispetto all'1,2% per il prezzo d'acquisto e d'uso dell'automobile, al 2% dei prezzi di consumo nel complesso e al 2,7% del prezzo dei servizi in generale (Belgio).

(7) L'ingresso ai musei pubblici è già libero in molti paesi, e dove non lo è, è spesso soltanto simbolico cosicchè non è un'eccezione quella in cui i costi di colletta superano gli introiti! D'altro lato, non pensiamo naturalmente di abolire la vigilanza nelle sale.

La televisione richiede rappresentazioni per una proporzione notevole delle sue trasmissioni. E queste rappresentazioni — teatro, concerti, sport — domandano a loro volta un pubblico, mancando il quale si inaridirebbero ⁽⁸⁾;

d) Si potrebbero aggiungere numerosi argomenti relativi al benessere sociale: non sarebbe preferibile per il vigore e la salute pubblica che la gente assistesse alle partite all'aria aperta piuttosto che stiparsi in una stanza insaccati in una poltrona, con gli occhi fissi al televisore? Le rappresentazioni di elevata qualità non ⁽⁹⁾ sarebbero un contributo positivo all'avvicinamento della cultura della popolazione? Perché non dovrebbero esserci rappresentazioni gratuite come vi sono già pubbliche biblioteche gratuite? Si pensi all'antica Grecia.

4) Un quarto settore per il quale si potrebbe invocare la gratuità è la stampa — per le ragioni seguenti:

a) Alti costi di distribuzione — 25% in Belgio.

b) Spaventoso spreco di risorse nelle attuali condizioni: abbiamo realmente bisogno di aver descritto, fotografato, telefonato, battuto a macchina e stampato da decine o addirittura centinaia di differenti persone ogni volta l'arrivo di Brigitte Bardot a New York, il matrimonio del re, il processo dell'assassino e l'incontro di calcio Germania-Inghilterra? Poiché il talento è raro, questo comporta, in media, un basso standard di qualità del nutrimento intellettuale fornito al pubblico, che nella maggioranza legge il giornale e mai un libro (più della metà della popolazione adulta in Francia).

Un'obiezione immediata alla fusione, nazionalizzazione e gratuità della stampa è il principio dell'informazione democratica. Ma quest'ultima può essere servita meglio nel sistema qui proposto. Anzitutto, la stampa è oggi essenzialmente controllata da un numero (costantemente decrescente) di gruppi finanziari — ciò che rappresenta, indubbiamente, un ideale democratico. Se l'informazione scritta dovesse essere nazionalizzata, si potrebbe assegnare a ogni partito politico una proporzione dello spazio totale dedicato ai problemi politici equivalente alla percentuale di voti, ad es., delle due ultime elezioni. Questo è un sistema già in atto in molti paesi per la distribuzione del tempo di propaganda ai partiti alla radio e alla

(8) L'entrata è infatti già libera per la registrazione dei concerti delle orchestre della radio in Belgio.

(9) Gli organi pubblici hanno il compito di curare la qualità. Dovrebbe peraltro essere evitata l'interferenza politica nel concedere diritti al riguardo a personalità del mondo artistico e accademico.

televisione. Il vantaggio aggiuntivo sarebbe che, invece di centellinare, col caffè del mattino, anno dopo anno, gli argomenti del proprio giornale, non differenti da quelli ch'esso offriva al papà e al nonno, il cittadino avrebbe sott'occhio anche le tesi degli oppositori.

Così la democrazia sarebbe meglio servita, e il governo non avrebbe bisogno nemmeno di sussidiare la stampa poiché gli introiti della pubblicità aumenterebbero in relazione all'enorme diffusione ⁽¹⁰⁾, mentre i costi di edizione e di distribuzione si ridurrebbero almeno della metà.

IV. *Conclusion*e

Se la soppressione in molti settori sembra una proposta troppo ardita, ci si dovrebbe sforzare almeno di sostituire il controllo sistematico con il controllo casuale: si dovrebbe ad es. sostituire i biglietti in ogni autobus con la distribuzione automatica dei biglietti e un controllo a caso da parte degli impiegati, poniamo, di un autobus su cento ⁽¹¹⁾: la multa per i malversatori potrebbe allora essere fissata, ad es., a 120 volte la tariffa.

ECONOMIC CONTROL, GRATUITY AND WELFARE.

Seen from the pure economic point of view two different kinds of internal control on individuals can be distinguished: 1. The first (and most common) is meant to prevent the undue appropriation by a person of goods or services for which demand is price elastic. For example, the detective in a great store, sees to it that dishonest customers do not steal jewels, records, books a.s.o. The seller, the bookkeeper, the porter, the foreman and of course the policeman perform among other functions this same type of control. 2. The second type differs from the former only in that the goods or services which are protected by the control have a rather inelastic demand curve. For instance, if there were no control on urban transportation no normal person would travel free just for fun; similarly, practically nobody would steal more than one copy of a newspaper; take even the example of pictures: overconsumption by dishonest persons would be limited by the time required to see a film and by the saturation of the mind.

The distinction between both types of control may look futile at first sight. However its impact becomes clearer if one looks at the objectives of economic policy served by the control: 1) Better distribution of real income: if one relied only on the rectitude of the public to pay for some of the goods and services, the distribution of real

(10) Molto probabilmente il governo potrebbe persino guadagnarci.

(11) Questo sistema esiste in alcune città: l'abbiamo notato a Varsavia.

income would be shifted in favour of the consumers for which the voice of Kant's « categorical imperative » is rather hoarse. 2) Better allocation of resources: as the uncontrolled goods and services would be practically free for dishonest citizens, their consumption would increase; if we assume full employment, production factors will be shifted from the controlled sectors and the economy would drift away from Pareto's optimum. 3) a) Maximum level of G.N.P. (independently of the warping of relative prices mentioned under 2): one could fear that the production and distribution process of the uncontrolled sector would collapse because of the disorganisation brought about by the massive disappearance of raw materials, labour and finished products (even allowing for government's subsidies). b) On the other hand, control absorbs labour and capital and, from that point of view, reduces real G.N.P.

Now it is unthinkable to suppress control on goods and services with elastic demand as the loss of G.N.P. just mentioned weighs considerably less than the advantages described before. But this is less evident for a rather inelastic demand.

A radical way of changing things would be to make the goods and services in question free (i. e. nationalize their production) as one lifts the control. In this way, the drawback 1) mentioned above will be done away with and we are left with points 2) and 3). As demand is inelastic, the risk of a disruption in the production and distribution process mentioned under 3 a), will be small. Besides, if the production factors freed by the suppression of the control are not negligible in amount (point 3 b), they could be used to prevent a shift of labour and capital from the other sectors (point 2) — even, as an extreme case, they could leave, a surplus which would flow *into* these sectors.

These considerations can be illustrated by an appropriate model (*See Italian*).

Products which seem to us eligible for gratuity are:

1) Road and highway services: high costs of control have, in fact, made them free already with some very rare exceptions.

2) Public transport in the towns and between the towns (except by plane).

The arguments in favour of such measure are numerous:

a) Control represents a high proportion of total cost. In Brussels' urban transport, for instance, its share lies in the neighbourhood of 20%.

b) The switch of the public to collective transport means will diminish the number of cars in circulation with the following favourable consequences:

— reduction in the number of road accidents of which the human and economic costs are tremendous;

— reduction in the huge economic losses due to slow traffic and traffic jams;

— reduction of the air pollution and of the noise.

c) Besides, the increase in demand for public transport will, paradoxically at first sight, improve its quality: it will increase, indeed, the frequency of the passage of busses, trams and trains.

3) Performances of all kinds (cinema, theatre, concert, sport) to which public museums can be added present, in our opinion, another case for gratuity. Why should there not be free performances as there are already free public libraries? Think of old Greece.

4) A fourth sector for which we plead for gratuity is the press — on the following grounds:

a) High costs of distribution - 25% in Belgium.

b) A frightful waste of resources under present conditions: do we really need Brigitte Bardot's arrival in New York, the King's marriage, the murderer's trial and the football match England-Germany to be described, photographed, phoned, typed and printed by tens or even hundreds of different people every time?

Let us add finally and generally that the task of control is particularly dull and depressing. Promotion of the human value of work would also be an argument for getting rid of as many controls as possible. If total suppression in several sectors looks too bold a proposal, an effort should be done at least to replace systematic by random control: one should e.g. replace the conductors in every bus by automatic delivery of tickets and employees controlling haphazardly, say, one bus out of a hundred: the fine for embezzlers would then be fixed at e.g. 120 times the fare.

MODELLI PLURISSETTORIALI DI SVILUPPO ECONOMICO

di

GIUSEPPE GABURRO

Università di Padova

II

UN NUOVO APPROCCIO AI PROBLEMI DELLO SVILUPPO ECONOMICO.

Rifacendosi a Ricardo, Pasinetti ⁽⁴³⁾ distingue i beni scarsi (in generale le risorse naturali), dai beni producibili (i prodotti industriali in genere), ed imposta il suo modello plurisetoriale di sviluppo esclusivamente sul concetto di « producibilità », trascurando completamente il concetto di « scarsità ».

L'analisi propriamente teoretica è preceduta da una rassegna di carattere storico del pensiero economico, allo scopo di dimostrare che la scienza economica, dopo aver inizialmente distinto, tramite i classici, Smith e più esplicitamente Ricardo, i problemi dello scambio e della produzione, ha trascurato questi ultimi per concentrare la propria attenzione sui problemi dello scambio. Questo tipo di analisi è di natura eminentemente statica e si fonda sul concetto di « scarsità ».

In un secondo momento si sono presi in considerazione anche i problemi della produzione, estendendo però a questi la metodologia introdotta e perfezionata per analisi di tipo statico.

Condividiamo l'idea di Pasinetti che i problemi della produzione devono essere analizzati in maniera originale, anche se riteniamo che il suo approccio abbia una funzione di « rottura » per arrivare in un secondo

(43) L. PASINETTI, *A New Theoretical Approach to the Problems of Economic Growth*, « The Econometric Approach to Development Planning », Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1965, pp. 591-696.

momento a formulare i problemi di lungo periodo, tenendo presente la interdipendenza con il periodo breve, in cui cioè i due concetti di ottimo, di scambio e di sviluppo, non siano né l'estensione ai problemi dinamici dei concetti dell'analisi statica, né due mondi separati, come nell'impostazione di Pasinetti. E ciò, non per un accomodante desiderio di compromesso, ma perché la realtà economica è produzione e scambio, in una interdipendenza continua ⁽⁴⁴⁾.

Il modello viene impostato per gradi, quasi per approssimazioni successive. In un primo momento si suppone che la produzione avvenga per opera del solo lavoro; pertanto vi sono flussi di servizi del lavoro e flussi di merci, sia in termini fisici che in termini monetari. Supponiamo per comodità che i settori siano due e non $n - 1$, il che non fa variare la struttura logica del modello.

Il lavoro corrisponde al settore n. 3.

$$\begin{cases} X_1 & & -x_{1,3} & = 0 \\ & X_2 & -x_{2,3} & = 0 \\ -x_{3,1} & -x_{3,2} & + X_3 & = 0 \end{cases}$$

$$\begin{cases} X_1 P_1 & & -x_{3,1} P_3 & = 0 \\ & X_2 P_2 & -x_{3,2} P_3 & = 0 \\ -x_{1,3} P_1 - x_{2,3} P_2 & + X_3 P_3 & & = 0 \end{cases}$$

dove:

X_1 e X_2 sono le quantità fisiche prodotte

P_1 , P_2 e P_3 sono i prezzi

X_3 = la quantità di lavoro complessiva

x_{ij} = il flusso fisico dal settore i al settore j .

Volendo esprimere i due sistemi in forma matriciale, è necessario porre

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}$$

$$\begin{bmatrix} -1 & 0 & a_{1,3} \\ 0 & -1 & a_{2,3} \\ a_{3,1} & a_{3,2} & -1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{bmatrix}$$

$$\begin{bmatrix} -1 & 0 & a_{3,1} \\ 0 & -1 & a_{3,2} \\ a_{1,3} & a_{2,3} & -1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_1 \\ P_2 \\ P_3 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{bmatrix}$$

(44) La peculiarità della impostazione di Pasinetti, risulta, a nostro parere, dalla risposta che egli dà a Schneider, in sede di discussione, seguita alla esposizione del modello, e riportata negli « Atti della Settimana di Studio », cit., p. 694. « I can

$a_{3,1}$ e $a_{3,2}$ rappresentano i coefficienti tecnici, mentre $a_{1,3}$ e $a_{2,3}$ i coefficienti di domanda. Per avere soluzioni diverse da zero è necessario che il determinante della matrice dei coefficienti sia uguale a zero, cioè la condizione può essere formulata così:

$$a_{3,1}a_{1,3} + a_{3,2}a_{2,3} - 1 = 0$$

Se questa condizione è soddisfatta, ognuno dei due sistemi, omogenei lineari, offre soluzioni per due variabili, mentre la terza variabile può essere fissata arbitrariamente. Nel primo sistema, X_3 , quantità di lavoro disponibile, si assume dato in maniera esogena. Per quanto riguarda i prezzi occorre tenere presente che ogni sistema reale può dare soluzioni solo per i prezzi relativi, ma non il livello assoluto.

Nel modello si sceglie P_3 , prezzo del lavoro. Le soluzioni sono:

$$X_1 = a_{1,3}\bar{X}_3$$

$$X_2 = a_{2,3}\bar{X}_3$$

$$P_1 = a_{3,1}\bar{P}_3$$

$$P_2 = a_{3,2}\bar{P}_3$$

Il significato è semplice. Ognuno dei coefficienti di domanda esprime la domanda media pro-capite, sicchè la produzione di ogni bene dipende esclusivamente dalla domanda.

Se non ci fosse domanda, non vi sarebbe produzione.

D'altra parte, ognuno dei coefficienti tecnici esprime l'*input* di lavoro per unità fisica di produzione, sicchè il prezzo di ogni bene è proporzionale alla quantità di lavoro richiesta a produrlo. In questo modo otteniamo « un meccanismo di prezzi relativi, funzionante al di fuori dei ben noti schemi di domanda e offerta, sostituendo una spiegazione di tipo oggettivo, cioè fondata essenzialmente sulle tecnologie esistenti, all'analisi soggettiva di tipo neo-classico, che insiste sull'importanza del fattore psicologico, cioè sulle preferenze, quale ultima determinante, unitamente alla tecnologia, del sistema dei prezzi relativi » ⁽⁴⁵⁾.

Se la condizione esaminata sopra non fosse verificata, se per esempio:

$$a_{3,1}a_{1,3} + a_{3,2}a_{2,3} < 1$$

vi sarebbero implicite due cose:

- 1) $a_{1,3}P_1 + a_{2,3}P_2 < \bar{P}_3$, significa che la spesa media pro-capite è inferiore al salario medio,

well imagine an economic system where economic growth is very fast and yet there is misallocation of existing resources ». Ma sviluppo rapido non corrisponde al concetto di sviluppo di equilibrio, mentre un reddito più elevato potrebbe aversi da una riallocazione delle risorse.

(45) M. ARCELLI, *Analisi a « livello soggettivo » e a « livello oggettivo » nella determinazione di un sistema di prezzi relativi*, cit., p. 287.

- 2) $a_{3,1}X_1 + a_{3,2}X_2 < \bar{X}_3$, indica che l'occupazione è inferiore alla disponibilità di lavoro esistente.

Il soddisfacimento della condizione implica, dal punto di vista economico, sia la completa spesa del reddito, sia la piena occupazione.

In un secondo momento si introducono nel sistema i beni capitali. A questo proposito notiamo che la disaggregazione settoriale del modello è rigidamente collegata al numero dei beni finali per ognuno dei quali si suppone una struttura produttiva verticale completamente integrata.

Pasinetti si giustifica adducendo tre ordini di considerazioni:

- 1) che i modelli con transazioni interindustriali sono già stati diffusamente analizzati nella letteratura economica,
- 2) che l'ipotesi dell'integrazione verticale dei settori rappresenta una scelta che semplifica notevolmente l'analisi,
- 3) in ogni caso è possibile, con l'uso della matrice inversa, passare dal modello di Leontief al modello in esame ⁽⁴⁶⁾.

L'ipotesi dell'integrazione verticale dei settori finali costituisce un limite notevole in un modello multisettoriale. Come ha rilevato Champernowne ⁽⁴⁷⁾, questa ipotesi comporta:

- 1) che i beni strumentali, di ordine 1, o di ordine n , devono essere prodotti con l'impiego di solo lavoro,
- 2) che non si considerano i profitti sulle produzioni intermedie,
- 3) che i coefficienti di capitale e di lavoro, come si vedrà in sede conclusiva, variano nel tempo.

Con queste limitazioni, nel modello sono introdotti tanti tipi di beni capitali quanti sono i beni finali e viene assunta come unità di misura la capacità produttiva.

Tenendo presente che $a_{k,3}$ sono coefficienti di domanda di nuovi beni capitali e che a_k sono coefficienti di ammortamento, i flussi del sistema sono rappresentabili nel modo seguente:

$$\begin{bmatrix} -I & & & a_{1,3} \\ & -I & & a_{2,3} \\ a_{k11} & & -I & a_{k13} \\ & a_{k22} & & -I & a_{k23} \\ a_{3,1} & a_{3,2} & a_{3k1} & a_{3k2} & -I \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_{k1} \\ X_{k2} \\ \bar{X}_3 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{bmatrix}$$

e le soluzioni sono:

$$\begin{aligned} X_1 &= a_{1,3} \bar{X}_3 \\ X_2 &= a_{2,3} \bar{X}_3 \end{aligned}$$

(46) L. PASINETTI, *op. cit.*, p. 665.

(47) CHAMPERNOWNE, in un'ampia recensione su « The Economic Journal », sett. 1964, pp. 660-662.

$$X_{k_1} = \left(a_{k_1 3} + \frac{1}{T_1} a_{1,3} \right) \bar{X}_3$$

$$X_{k_2} = \left(a_{k_2 3} + \frac{1}{T_2} a_{2,3} \right) \bar{X}_3$$

Indicando con W il saggio dei salari e con π il saggio dei profitti, il sistema dei prezzi diventa:

$$\begin{bmatrix} -1 & a_{k_1 1} & a_{3,1} \\ & -1 & a_{k_2 2} & a_{3,2} \\ & & -1 & a_{3k_1} \\ & & & -1 & a_{3k_2} \\ a_{1,3} & a_{2,3} & a_{k_1 3} & a_{k_2 3} & -1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_1 \\ P_2 \\ P_{k_1} \\ P_{k_2} \\ W \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \frac{\pi X_1 P_{k_1}}{X_1} \\ \frac{\pi X_2 P_{k_2}}{X_2} \\ 0 \\ 0 \\ \frac{\pi}{X_3} \sum X_i P_{ki} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{bmatrix}$$

La variabile P_3 è stata sostituita da due variabili: W e π . Ciò significa che se desideriamo soluzioni definite per i prezzi relativi, dobbiamo assumere una delle variabili come data, oppure, alternativamente, introdurre una nuova relazione.

Nel modello si assume come dato e costante il saggio dei profitti ⁽⁴⁸⁾. E non si tratta, secondo Pasinetti, di una scelta arbitraria, ma di una constatazione storico-statistica, in base alla quale negli ultimi cento anni, il saggio dei profitti sarebbe oscillato intorno ad un certo trend costante. Ammette delle differenze settoriali, connesse a particolari elementi di rischio presenti nei singoli settori.

A conclusioni apparentemente opposte, giunge invece l'analisi di Augusto Graziani. « Tutti coloro che hanno studiato il problema dello sviluppo sotto l'aspetto storico ed istituzionale anzichè sotto l'angolo della modellistica formale, e che hanno riflettuto sulle caratteristiche assunte dal processo di sviluppo nei paesi in fase di evoluzione, hanno sottolineato come uno degli aspetti più tipici di tale evoluzione sia costituita dalla presenza simultanea di settori diversi, caratterizzati da tassi di profitto e

(48) Il saggio dei profitti e le sue relazioni con lo sviluppo economico sono analizzati da PASINETTI, in *Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth*, « The Review of Economic Studies », ott. 1962. In questo lavoro si dimostra che in un sistema economico con accumulazione capitalistica costante, il saggio dei profitti resta pure costante.

livelli di produzione largamente divergenti. E' probabile che questa assenza di equilibrio, lungi dal rappresentare un'eccezione, costituisca un aspetto costante di ogni processo di sviluppo. Un sistema economico in fase di evoluzione è sempre caratterizzato da intense modificazioni strutturali, in virtù delle quali, settori produttivi tradizionali cedono il passo ad attività moderne e più remunerative. In queste condizioni, l'uguaglianza dei tassi di profitto nelle diverse attività, diviene incompatibile con il processo di sviluppo » (49).

Le opposte conclusioni derivano, sul piano teorico, dalle diverse premesse, mentre appare relativamente semplice conciliare le interpretazioni storico-statistiche.

Graziani parte dai postulati dell'economia del benessere: libera concorrenza, uguaglianza dei saggi di profitto settoriali, ecc. e arriva alla conclusione che è impossibile, in base ad essi, spiegare l'evoluzione strutturale di un sistema economico, per cui ritiene indispensabile abbandonare le condizioni dell'equilibrio di concorrenza, valide staticamente, per assumere la disuguaglianza dei saggi di profitto settoriali, come condizione necessaria per spiegare lo sviluppo economico in termini disaggregati.

Nel suo modello, tuttavia, la domanda conserva un ruolo fondamentale nella determinazione del sistema dei prezzi relativi. Ad un sistema di equilibrio statico di concorrenza, viene sostituito un sistema di equilibrio dinamico caratterizzato dalla presenza di elementi monopolistici.

Nel modello di Pasinetti non vi sono ipotesi relative al comportamento degli imprenditori, cioè la domanda si riflette direttamente sulle produzioni, sorvolando i tradizionali anelli intermedi rappresentati dalle variazioni dei prezzi e dei profitti.

Per quanto riguarda i riferimenti all'andamento concreto del saggio dei profitti, possiamo affermare che, mentre Pasinetti si limita ad esaminare il saggio medio aggregato, Graziani prende in considerazione la dinamica dei saggi settoriali, per cui a nostro avviso, le due interpretazioni non si escludono, ma semmai si integrano.

Concludendo questi brevi cenni critici, in una prospettiva dinamica, il saggio settoriale di profitto non è costante, ma muta con una velocità diversa a seconda che il settore si trovi nella fase iniziale, centrale o della maturità del suo sviluppo, in relazione all'andamento « logistico » della

(49) A. GRAZIANI, *Equilibrio generale ed equilibrio macroeconomico*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 1965, pp. 97 e 98.

legge di invecchiamento, come sarà spiegato nella parte conclusiva della analisi.

Assumendo invece come dato il saggio dei profitti, il sistema diventa :

$$\begin{bmatrix} -1 & \left(\pi_1 + \frac{1}{T_1}\right) & & & a_{3,1} \\ & & -1 & \left(\pi_2 + \frac{1}{T_2}\right) & a_{3,2} \\ & & & & -1 & a_{3,k_1} \\ & & & & & -1 & a_{3,k_2} \\ a_{13} & a_{23} & (a_{k_1 3} - \pi_1 a_{13}) & (a_{k_2 3} - \pi_2 a_{23}) & & -1 & W \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_1 \\ P_2 \\ P_{k_1} \\ P_{k_2} \\ W \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{bmatrix}$$

I prezzi dei beni finali e dei beni capitali risultano :

$$P_1 = \left[a_{3,1} + \left(\pi_1 + \frac{1}{T_1} \right) a_{3,k_1} \right] W$$

$$P_2 = \left[a_{3,2} + \left(\pi_2 + \frac{1}{T_2} \right) a_{3,k_2} \right] W$$

$$P_{k_1} = a_{3,k_1} W$$

$$P_{k_2} = a_{3,k_2} W$$

A questo punto il sistema viene ulteriormente complicato, in relazione all'ipotesi che anche i beni capitali sono prodotti con l'impiego di altri beni capitali. L'introduzione del capitale porta ad estendere l'analisi al di fuori del periodo per il quale sono state esaminate le condizioni di equilibrio.

Si tratta cioè di dinamizzare il modello : secondo taluni non si tratterebbe di un modello veramente dinamico, ma di un esempio di statica comparata. « Pasinetti, come von Neumann, si limita alla descrizione tecnologica dell'equilibrio, senza introdurre funzioni di comportamento; tuttavia, quello che conta è che, nel suo modello, a differenza di quello che accade per il modello di von Neumann, non è possibile introdurre funzioni di comportamento che descrivano una condotta degli imprenditori tale da condurre da una posizione di equilibrio alla successiva; ciò è dovuto al fatto che in ogni istante di tempo, l'insieme dei prezzi è sempre diverso, per cui occorrerebbero imprenditori dotati di capacità di previsione assoluta affinché l'accumulazione del capitale seguisse davvero le vie dell'equilibrio teorico. Anche il modello di Pasinetti, per liberarsi dalle ipotesi restrittive di von Neumann, deve quindi pagare un prezzo, che è quello di

sostituire ad un autentico modello dinamico un modello di statica comparata » ⁽⁵⁰⁾.

Date le ipotesi di Pasinetti, a noi sembra inutile una discussione sulle funzioni di comportamento descriventi la condotta degli imprenditori. Infatti, poiché è escluso ogni ragionamento connesso con la scarsità, non si prendono in considerazione nè i comportamenti imprenditoriali, nè i meccanismi di aggiustamento, ma solo le condizioni dinamiche dell'equilibrio, inteso come situazione di piena occupazione dei fattori produttivi. Trattasi cioè di una descrizione dell'equilibrio e non di un'analisi delle forze economiche che spiegano il raggiungimento dell'equilibrio.

In questo senso, e cioè nei limiti delle ipotesi dell'Autore, trattasi di un vero modello dinamico. Più che una critica a quello che Pasinetti non ha detto e non voleva dire, è necessario vedere se questo nuovo approccio analitico contribuisce a dire qualcosa di nuovo e di utile per la comprensione dei problemi dell'equilibrio dinamico. Sotto questo aspetto ci pare anche debbano essere ridimensionate le critiche di Champenowne.

Riprendendo l'analisi del modello, è da osservare che se la popolazione aumenta, aumentano sia i servizi del lavoro che la domanda di ogni prodotto; ma deve aumentare anche la capacità produttiva secondo la seguente condizione di equilibrio:

$$-\frac{d}{dt} \left[K_i(t) \right] = \frac{d}{dt} \left[X_i(t) \right] \quad i = 1, 2$$

Tenendo presente che ogni produzione di beni capitali è composta di due parti, (l'ammortamento e i nuovi investimenti), possiamo scrivere:

$$X_{k_i}(t) \equiv X'_{k_i}(t) + X''_{k_i}(t)$$

per cui:

$$X''_{k_i}(t) \equiv \frac{d}{dt} \left[K_i(t) \right]$$

e sostituendo:

$$X''_{k_i}(t) = \frac{d}{dt} \left[X_i(t) \right] \quad i = 1, 2$$

e supponendo che la popolazione aumenti ad un saggio percentuale costante, pari a g , e tenendo presente che $a_{k_i 3}$ sono coefficienti di domanda di nuovi beni capitali, sostituendo otteniamo:

(50) A. GRAZIANI, *Nuove linee di pensiero della scienza economica*, in « Rassegna economica », n. 1, 1965, p. 52.

$$a_{k,i3} X_3 (0) e^{gt} = \frac{d}{dt} a_{i3} X_3 (0) e^{gt}$$

$$a_{k,i3} X_3 (0) e^{gt} = g a_{i3} X_3 (0) e^{gt}$$

$$a_{k,i3} = g a_{i3}$$

$$i = 1, 2$$

Ciò significa che la condizione per dotare il sistema di una capacità produttiva di equilibrio è che ogni investimento netto settoriale deve essere, in termini fisici, uguale alla corrispondente domanda finale moltiplicata per il saggio di incremento demografico.

Queste sono in sintesi le condizioni di « accumulazione del capitale » per mantenere il pieno impiego nel tempo, tracciate nel modello di Pasinetti.

Moltiplicando per P_{ki} e dividendo per $P_i X_i$ otteniamo:

$$\frac{P_{ki} X''_{ki}}{P_i X_i} = g \frac{P_{ki} X_i}{P_i X_i} \quad i = 1, 2$$

che significa che, in situazione di equilibrio, ogni tasso settoriale di investimento, valutato ai prezzi correnti, è uguale al saggio di incremento demografico, moltiplicato per il corrispondente coefficiente di capitale settoriale.

A questo punto, si introducono nel modello anche le variazioni tecnologiche.

Ora, supponendo costante la popolazione, è evidente che il reddito medio pro-capite aumenta allo stesso saggio al quale diminuiscono i coefficienti tecnici. Ma se la struttura compositiva del sistema muta in maniera uniforme, come per esempio in von Neumann, il valore euristico del modello disaggregato corrisponde a quello di un modello aggregato, in quanto un insieme di merci la cui composizione resta costante può essere considerato come una merce unica, di cui sia definita la qualità.

Pasinetti, al quale va il merito di aver superato questo limite del modello di von Neumann, spiega che, quando i coefficienti tecnici mutano, vi sono due serie distinte di effetti, connessi rispettivamente con la produzione e con la domanda.

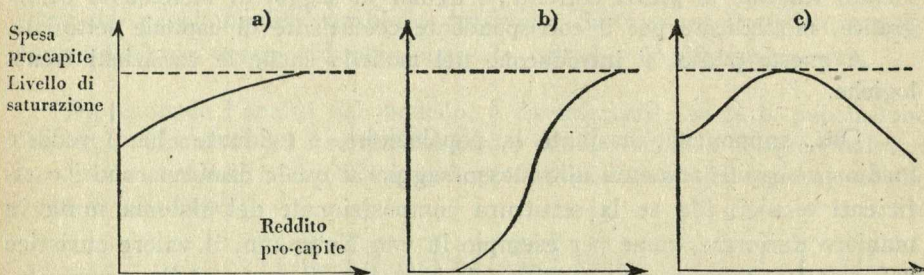
Il progresso tecnico è un movimento molto complesso; dal punto di vista economico, non riguarda tanto le invenzioni scientifiche, che procedono nel tempo in maniera discontinua, quanto le innovazioni tecnologiche, che fanno variare in maniera lenta ma continua i coefficienti di produzione. Inoltre è da tener presente che il progresso tecnico non consiste solo in un aumento della produttività, ma anche in continue addizioni di nuovi settori, produttori nuovi e migliori beni.

Dal punto di vista della domanda, il progresso tecnico significa un aumento del reddito pro-capite a disposizione dei consumatori. Sappiamo dalla legge di Engel che, quando il reddito pro-capite aumenta, la domanda

dei vari beni di consumo non aumenta in maniera proporzionale. Dopo Engel, abbiamo avuto ben poco dalla scienza economica in questo senso ⁽⁵¹⁾. Le teorie correnti della domanda hanno rivolto la loro attenzione esclusivamente ai problemi dell'utilità marginale. « Such an approach may have a justification in a static world, where everything which may happen cannot but happen at the margin. But in a world, where incomes are moving, there is very little help we can get from marginal utilities, unless they are specified over the whole range of the utility functions, i. e. unless we pass from them to absolute levels of utilities » ⁽⁵²⁾.

I risultati delle considerazioni relative alla utilità totale sono sintetizzati graficamente da tre tipi di curve, aventi rispettivamente il seguente significato :

- a) consumo pro-capite dei beni primari
- b) consumo pro-capite di quasi tutti gli altri beni
- c) consumo pro-capite dei beni inferiori.



A conclusione dell'acuta analisi sulla teoria dinamica del consumo, abbiamo la definizione del saggio di variazione dei consumi, $r_i(t)$, come funzione dei coefficienti tecnici e dei saggi di variazione di questi. Questa influenza avviene sia attraverso la variazione del reddito pro-capite, sia attraverso la variazione della struttura dei prezzi :

$$r_i(t) = f_i \left\{ a_{3,1}, a_{3,2}, a_{3k_1}, a_{3k_2} \frac{d}{dt} \left[a_{3,1}, a_{3,2}, a_{3k_1}, a_{3k_2} \right] \right\} \quad i = 1, 2$$

Cercando di sintetizzare le conclusioni, sappiamo che, all'origine dell'analisi, al tempo zero, il sistema è in equilibrio, cioè vi è piena occupazione e piena utilizzazione della capacità produttiva. Poichè, sia la popolazione che le tecnologie mutano, il sistema deve continuamente sviluppare la sua capacità produttiva per far fronte sia agli incrementi della domanda, che agli

(51) Vedi in proposito l'interessante analisi di M. A. TONIOOLI, *I modelli di consumo sotto il profilo delle antiche e attuali esigenze economiche*, in « Annali della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Padova », Serie I, volume II, Verona, 1966.

(52) L. PASINETTI, *op. cit.*, p. 633.

incrementi dell'offerta di lavoro. Le « condizioni dell'accumulazione » per mantenere la piena occupazione diventano :

$$a_{k,i}(t) = (g + r_i) a_{i3}(t) \quad i = 1, 2$$

La « condizione della domanda effettiva » per il mantenimento della piena occupazione discende dall'analoga condizione esaminata a proposito del modello di prima approssimazione, introducendo le modifiche relative alle successive complicazioni del modello.

In particolare :

- a e b sono coefficienti che indicano il rapporto della popolazione attiva rispetto alla popolazione complessiva e il rapporto delle ore lavorative rispetto alla durata giornaliera complessiva (cioè alle 24 ore),
- θ è stato introdotto per poter ricavare dagli r espressioni uguali saggi di variazione della domanda.

Con queste modifiche, la condizione, riferita al sistema economico nel suo complesso, diventa :

$$\begin{aligned} 1 - \frac{1}{ab} \sum a_{3i}(t-\theta) a_{i3}(t-\theta) e^{(r_i - c_i)\theta} = \\ = \frac{1}{ab} \sum \left(\frac{1}{T_i} + g + r_i \right) a_{3k_i}(t-\theta) a_{i3}(t-\theta) e^{(r_i - c_{k_i})\theta} \end{aligned}$$

Questa condizione, oltre che esprimere l'uguaglianza tra la spesa totale e il reddito totale, presenta una suddivisione della spesa tra investimenti netti, ammortamenti e consumi. L'espressione posta a destra dell'uguaglianza rappresenta l'investimento lordo di equilibrio, mentre l'espressione a sinistra rappresenta la parte di reddito lordo che non viene spesa in consumi.

Ebbene, la condizione descritta, oltre che avere un significato macroeconomico, indica anche che un processo molto complesso di variazione strutturale deve andare oltre l'analisi macroeconomica. Le condizioni non possono restare costanti, dato che ora si considera una realtà dinamica, con grandezze che variano nel tempo. Ciò significa che, nel tempo, poichè i coefficienti di domanda non crescono indefinitamente, la condizione non sarà soddisfatta e si arriverà ad una situazione di sottoccupazione.

Ma vi sono dei fattori che giocano a favore del soddisfacimento della condizione e cioè quel particolare tipo di progresso tecnico che riguarda l'introduzione di nuovi settori, per cui, nel tempo, il numero dei settori non è $n-1$, costante, ma $x(t)$, funzione cioè del tempo. Inoltre, sempre allo scopo di ovviare ad una eventuale situazione di sottoccupazione, si può prendere in considerazione la riduzione dei coefficienti a e b , cioè delle ore di lavoro e della popolazione attiva.

Se le condizioni sono soddisfatte, risolvendo i due sistemi, delle quantità e dei prezzi, si ottengono i valori delle incognite. Poichè tutti i coeffi-

cienti e le incognite sono datati, le soluzioni prendono la forma di funzioni dinamiche:

$$\begin{aligned} X_i(t) &= A e^{(g+r_i)\theta} \\ X_{k_i}(t) &= A \left(g + \frac{1}{T} + r_i \right) e^{(g+r_i)\theta} \\ P_i(t) &= B e^{-c_i\theta} + C \left(\frac{1}{T} + \pi \right) e^{-c_{k_i}\theta} \\ P_{k_i}(t) &= C e^{-c_{k_i}\theta} \end{aligned} \quad i = 1, 2, \dots, x(t)$$

dove A , B e C sono delle costanti che rappresentano le condizioni iniziali, cioè:

$$\begin{aligned} A &= a_{in}(t-\theta) X_n(t-\theta) \\ B &= a_{ni}(t-\theta) \bar{W} \\ C &= a_{nk_i}(t-\theta) \bar{W} \end{aligned}$$

Dalle soluzioni sopra esposte, vediamo che, poichè r_i è differente per i vari beni, la struttura produttiva, in termini fisici, muta nel tempo.

D'altra parte, poichè il saggio di progresso tecnico è variabile da settore a settore, anche la struttura dei prezzi muta nel tempo. La struttura produttiva, valutata ai prezzi correnti, è il risultato della moltiplicazione delle quantità per i relativi prezzi.

$$\begin{aligned} V_i(t) &= D e^{(g+r_i-c_i)\theta} + G \left(\pi + \frac{1}{T} \right) e^{(g+r_i-c_{k_i})\theta} \\ V_{k_i}(t) &= G \left(g + \frac{1}{T} + r_i \right) e^{(g+r_i-c_{k_i})\theta} \end{aligned} \quad i = 1, 2, \dots, x(t)$$

I movimenti dinamici dell'occupazione sono dati da

$$\begin{aligned} \bar{E}_i(t) &= M e^{(g+r_i-c_i)\theta} \\ E_{k_i}(t) &= N \left(\frac{1}{T} + g + r_i \right) e^{(g+r_i-c_{k_i})\theta} \end{aligned}$$

dove:

$$\begin{aligned} M &= a_{ni}(t-\theta) a_{in}(t-\theta) \frac{1}{a} X_n(t-\theta) \\ N &= a_{nk_i}(t-\theta) a_{in}(t-\theta) \frac{1}{a} X_n(t-\theta) \end{aligned}$$

A differenza delle conclusioni dei modelli neo-classici, nei quali i coefficienti di capitale si suppongono costanti, e cioè si ammette, in una prospettiva di periodo lungo, uno stesso saggio di incremento del prodotto e del capitale, nell'approccio di Pasinetti l'analisi risulta più complessa.

I coefficienti di capitale settoriali, nel modello di prima approssimazione, sono dati da:

$$h_i(t) = \frac{a_{nk_i}(t)}{a_{ni}(t) + \left[\pi + \frac{1}{T} \right] a_{nk_i}(t)} \quad i = 1, 2, \dots, x(t)$$

Poichè la produzione dei beni capitali di un certo settore in un determinato periodo sarà effettivamente applicata alla produzione finale in un periodo successivo più o meno lontano, non si può non condividere la critica di Champernowne, quando afferma: « ...capital coefficients in such an integrated sector will be different in a dynamic setting than in a stationary state » ⁽⁵³⁾.

Ora, con l'introduzione delle funzioni dinamiche dei prezzi e delle quantità, i reciproci dei coefficienti settoriali di capitale (l'espressione risulta più semplice sotto questa forma), diventano:

$$\frac{1}{h_i(t)} = \frac{1}{T} + \pi + \frac{a_{ni}(0)}{a_{nk_i}(0)} e^{(c_{k_i} - c_i)t} \quad i = 1, 2, \dots, x(t)$$

Si noti che, essendo T e π costanti, i coefficienti di capitale settoriali dipendono esclusivamente dalla tecnologia. Le loro variazioni sono funzioni del rapporto fra il saggio d'incremento della produttività settoriale e il saggio d'incremento della produttività nel corrispondente settore dei beni capitali.

A differenza dei coefficienti settoriali, il coefficiente di capitale aggregato dipende non solo dalla tecnologia, ma anche dalla domanda. Infatti, tenendo presente che r è la media ponderata dei vari r_i settoriali, l'espressione analitica del coefficiente di capitale aggregato, risulta dalla media aritmetica ponderata dei coefficienti settoriali, assumendo come pesi i coefficienti di domanda. Tale espressione è uguale a:

$$\frac{1}{H(t)} = \left(\frac{1}{T} + \pi + g + r \right) = \frac{\sum a_{i3}(t-\theta) a_{3i}(t-\theta) e^{(r_i - c_i)\theta}}{\sum a_{i3}(t-\theta) a_{3k_i}(t-\theta) e^{(r_i - c_{k_i})\theta}}$$

CONFRONTI E CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

I tre modelli esposti offrono degli importanti strumenti analitici per una teoria delle variazioni strutturali durante un processo di sviluppo.

Due modelli, quelli di Jorgenson e di Pasinetti, prendono in considerazione le condizioni di equilibrio dell'accumulazione e dell'occupazione, affinché la crescita del sistema proceda in maniera equilibrata ⁽⁵⁴⁾. Il modello di Johansen è di tipo particolare, presentando i caratteri di un modello di previsione e di sviluppo.

(53) CHAMPERNOWNE, *op. cit.*, p. 661.

(54) Quantunque il concetto di equilibrio sia diverso nei due Autori.

Le ipotesi di base dei contributi analizzati sono molto diverse, soprattutto per il modello di Pasinetti, impostato su una nuova teoria del valore.

A nostro parere, questo modello rappresenta, pur con le osservazioni fatte nel corso dell'analisi, il contributo più originale dal punto di vista teorico, anche se la sua prospettiva riguarda esclusivamente il lungo periodo.

Riteniamo eccessiva la critica di Champernowne che parla addirittura di « sweeping simplifying assumptions », anche se la rigida integrazione verticale dei settori rappresenta un passo indietro rispetto ad altri strumenti, come il modello di Leontieff.

Forse più significativa dell'analisi comparata dei risultati, è il confronto delle ipotesi. Consideriamo per esempio l'ipotesi di piena occupazione. Per Johansen è il risultato di una semplice constatazione empirica e non una condizione teorica. E' certo che se si prospettasse una situazione di sottoccupazione, il modello non sarebbe più valido. Torna opportuno a questo proposito ricordare la definizione di « prodotti artigianali » data da taluni ai modelli econometrici di sviluppo ⁽⁵⁵⁾. Si ricordi che, se la piena occupazione è una situazione normale per un paese come la Norvegia, non altrettanto può dirsi per le economie sottosviluppate. Nel modello di Jorgenson si suppone che, in un primo momento, tutta la popolazione sia dedicata all'attività del settore tradizionale e sia impossibile rompere il circolo chiuso della povertà o « trappola dell'equilibrio di basso livello », in cui predominano i seguenti caratteri: sottoalimentazione e assenza di risparmio. Supponendo un sistema chiuso, il fattore strategico dello sviluppo è rappresentato dal progresso tecnico nel settore agricolo ⁽⁵⁶⁾. Volendo fare un parallelo con il modello di Pasinetti, la causa ultima dello sviluppo è il « learning »; ed è in base a questo motivo, che si può comprendere un'analisi economica che prescinda dal concetto di scarsità.

Nel modello di sviluppo di Jorgenson, si può supporre una situazione di sottoccupazione e la impossibilità di uscirne entro un arco di tempo ragionevole, se non tramite un massiccio intervento pubblico di programmazione economica. Questo modello, nella sua semplicità, è aderente alla realtà, al contrario del modello di Pasinetti, che trova una esemplificazione più

(55) G. PARENTI, *Introduzione ai lavori del Convegno*, in « Modelli econometrici per la programmazione », Firenze, 1965, p. 17.

(56) Questo requisito è stato sottolineato in particolare da KALDOR, in *Caratteristiche dello sviluppo economico*, letto alla Conferenza internazionale sulle aree sottosviluppate, Milano, ottobre 1954, e raccolto nei « Saggi sulla stabilità e lo sviluppo », Torino, Einaudi, 1965.

immediata, se riferito ad un'economia rigidamente pianificata ⁽⁵⁷⁾. Infatti in esso vi è una domanda che trasmette direttamente le preferenze dei consumatori al sistema produttivo, senza il tramite di quel naturale elemento di trasmissione delle economie di mercato che è il sistema dei prezzi. Anche in Pasinetti, si ammette la possibilità di sottoccupazione, ma è un caso generale, collegato con la insufficienza della domanda effettiva ⁽⁵⁸⁾.

Un'altra differenza tra Jorgenson e Pasinetti è la seguente: pur essendo entrambi validi nel lungo periodo, il modello di Jorgenson mantiene la sua validità anche in una prospettiva di periodo breve.

Consideriamo ora l'ipotesi della mobilità dei fattori produttivi capitale e lavoro da un settore all'altro.

Nel modello di Johansen si ammette perfetta mobilità sulla base delle condizioni di uguaglianza tra produttività marginale e remunerazione. Si accenna anche ad una certa vischiosità nei movimenti dei fattori, ma l'analisi di questo fenomeno è esplicitamente trascurata. Le differenze che si riscontrano nei saggi salariali e nei saggi di interesse sono dovute a motivi di natura esogena, in relazione alle differenti condizioni di lavoro e di rischio dei singoli settori.

Nel modello di Jorgenson, i lavoratori lasciano il settore tradizionale nella proporzione in cui la produzione effettiva di alimenti, superato il livello di sussistenza corrispondente al saggio di natalità massimo, permette la formazione di un surplus. In questo ragionamento, sono implicite alcune considerazioni e in particolare:

1) che la produttività e le remunerazioni del settore non agricolo siano superiori alla produttività e alle remunerazioni del settore agricolo,

2) che i lavoratori che via via abbandonano il settore agricolo per il settore non agricolo siano i più capaci.

Ipotizzando la più ampia libertà di movimento per i lavoratori, potrebbero crearsi delle temporanee distorsioni nella distribuzione del lavoro tra i settori produttivi; in questo caso spetterebbe ai prezzi, e alle loro variazioni, il compito di riportare la situazione in equilibrio.

Distribuzione settoriale del lavoro. — La distribuzione del lavoro tra i settori produttivi è generalizzata nella cosiddetta legge dei tre settori di Colin Clark. Questa legge afferma che lo sviluppo si manifesta, da una

(57) L. PASINETTI, *op. cit.*, p. 647.

(58) L. PASINETTI, *op. cit.*, p. 587.

parte, in una diminuzione della quota di popolazione impiegata nelle occupazioni primarie e d'altra parte, in un aumento della quota di popolazione impiegata nel settore terziario. Per il settore secondario non s'avanza alcuna previsione, poiché lo stesso acquista popolazione del settore primario e ne perde per trasferimenti al settore terziario. Non è dunque possibile anticipare i risultati di queste due forze opposte.

La legge di Colin Clark si giustifica col fatto che i prodotti ottenuti dal primo settore aumentano poco all'aumentare del reddito; hanno dunque una bassa elasticità di domanda rispetto al reddito, come sappiamo da un'altra legge, più volte citata, quella di Engel. Per contro, i beni ottenuti dal settore terziario, hanno elevata elasticità di domanda, rispetto al reddito. E la distribuzione della popolazione fra i vari settori, rispecchia questa dinamica, come anche il Clark dimostra attraverso un'abbondante documentazione statistica annessa al suo volume (59).

(59) Alcuni economisti, e in particolare J. Fourastié, fanno dipendere la distribuzione della popolazione attiva tra i diversi settori dai differenti saggi di progresso tecnico settoriali. Un tentativo di generalizzazione di questa legge è stato recentemente compiuto da J. DUMONTIER, *Généralisation de la loi des trois secteurs*, in « Revue économique » n. 6 novembre 1965. Supponendo di suddividere il sistema economico in settori produttivi verticalmente integrati, Dumontier afferma che la distribuzione della popolazione attiva tra i differenti settori dipende sia dalla evoluzione dei consumi che dalla evoluzione della produttività. Chiamando con M_n la popolazione attiva del settore n , con C_n i consumi e con P_n la produttività per addetto, si può scrivere

$$P_n = \frac{C_n}{M_n}$$

Differenziando si ottiene:

$$\frac{dM_n}{M_n} = \frac{dC_n}{C_n} - \frac{dP_n}{P_n}$$

Tenendo presente la definizione di elasticità del consumo e di elasticità della produttività del lavoro:

$$b_n = \frac{\frac{dC_n}{C_n}}{\frac{dR}{R}} \quad a_n = \frac{\frac{dP_n}{P_n}}{\frac{dR}{R}}$$

si può scrivere:

$$\frac{dM_n}{M_n} = (b_n - a_n) \frac{dR}{R}$$

Cioè, se l'elasticità del consumo è più debole della elasticità della produttività del lavoro, la popolazione attiva del settore diminuirà; nel caso contrario aumenterà.

Secondo il nostro parere, il Dumontier non aggiunge nulla a quanto già espresso da Pasinetti, in termini di funzioni esponenziali.

Ritornando al modello di Johansen, dalla matrice-soluzione è possibile ricavare il saggio di variazione annua della popolazione occupata ad esempio nel settore uno (Agricoltura), in risposta a variazioni percentuali unitarie delle variabili esogene. Così, incrementandosi K dell'1%, N_1 si incrementa dello 0,507%. L'incremento di N , provoca un incremento di N_1 dell'1,012%. Di fronte ad un incremento di V dell'1%, N_1 si incrementa dello 0,290% e così via ⁽⁶⁰⁾.

In Jorgenson il problema diventa più semplice. Abbiamo visto che la popolazione addetta al settore tradizionale si sviluppa nel modo seguente:

$$A = P(O) e^{\left(\frac{\varepsilon - \alpha}{1 - \beta}\right)t}$$

sicchè risulta facile ricavare la popolazione addetta al secondo settore per differenza rispetto all'incremento della popolazione complessiva, cioè:

$$M = P(O) \left[e^{\varepsilon t} - e^{\left(\frac{\varepsilon - \alpha}{1 - \beta}\right)t} \right]$$

Come già sappiamo, la popolazione complessiva cresce più rapidamente della popolazione agricola, onde la popolazione non agricola cresce più rapidamente della popolazione totale.

Una seconda conseguenza è che il saggio di crescita della popolazione non agricola è sempre decrescente e tende, come limite, al saggio di incremento demografico (ε).

Nel modello di Pasinetti, i movimenti dinamici dell'occupazione nei vari settori risultano dalla combinazione del coefficiente di incremento demografico, più il saggio di variazione dei consumi settoriali, meno il saggio di incremento della produttività.

$$E_i(t) = M e^{(g+r_i-c_i)t}$$

$$E_{k_i}(t) = N \left(\frac{1}{T} + g + r_i \right) e^{(g+r_i-c_{k_i})t}$$

dove:

(60) Se invece dei coefficienti unitari di reazione, vogliamo conoscere quale è stato il saggio effettivo di variazione dell'occupazione nel settore 1, da un'altra elaborazione di Johansen, vediamo che è stato uguale a -1,42% e risulta derivato dalle seguenti variazioni:

— accumulazione di capitale	2,52%
— incremento dell'input totale di lavoro	0,83%
— incremento di numero dei consumatori	0,26%
— variazioni della domanda esogena	-2,09%
— progresso tecnico	-2,84%
— decremento dei prezzi delle import.	-0,10%
Totale	-1,42%

$$M = a_{ni} (t - \theta) a_{in} (t - \theta) \frac{1}{a} X_n (t - \theta)$$

$$N = a_{nk} (t - \theta) a_{in} (t - \theta) \frac{1}{a} X_n (t - \theta)$$

da cui risulta che, nel tempo, la struttura dell'occupazione varia. « Tuttavia, l'effettivo licenziamento di lavoratori da parte di alcuni settori, avrà luogo solo in quei casi in cui l'incremento demografico non è sufficiente a controbilanciare l'effetto di una domanda pro-capite decrescente o di una produttività crescente, o di entrambi. Ciò significa che, maggiore è il saggio d'incremento demografico (quando l'accumulazione di capitale per assorbirlo è facilmente reperibile) più facile risulta per un sistema economico adattarsi ad un determinato processo strutturale di variazione dell'occupazione ⁽⁶¹⁾.

Gli investimenti settoriali. — Nel modello di Johansen l'investimento totale è considerato una variabile esogena. La distribuzione tra i vari settori risulta dalle ipotesi del modello e cioè, partendo dalle elasticità delle varie domande rispetto al prezzo e rispetto al reddito, e dalla variazione della domanda esogena, si determinano le variazioni della produzione. In relazione ai diversi tipi di funzioni della produzione, ai saggi di progresso tecnico, e alle variazioni demografiche, si determinano le quantità di capitale richieste dalla struttura dinamica della produzione. Per esempio il settore n. 6 (tessili), registra un incremento del capitale fisso del 9,46%.

Le cause sono:

— accumulazione totale	+ 11,90%
— incremento dell'occupazione	— 0,36%
— incremento della popolazione	— 0,10%
— variazione della domanda esogena	— 2,51%
— progresso tecnico	+ 0,60%
— diminuzione dei prezzi delle importazioni	— 0,07%
Totale	+ 9,46%

In nessuno dei settori nei quali Johansen ha suddiviso l'economia norvegese, vi è un'accumulazione negativa, per cui non sorge nel caso specifico il problema della capacità produttiva non utilizzata.

Il modello di Jorgenson non presenta problemi in questo senso, dato che si ipotizza che la produzione primaria avvenga senza impiego di capitale. Ipotesi inverosimile soprattutto quando l'economia avrà raggiunto un certo livello di sviluppo.

In Pasinetti, il problema della distribuzione settoriale degli investimenti è notevolmente semplificato dal tipo di integrazione verticale assunto per

(61) L. PASINETTI, *op. cit.*, p. 660.

ipotesi. In ogni settore vi è, come abbiamo visto, una relazione definita tra nuovi investimenti e saggio di variazione della domanda finale:

$$a_{k_i n}(t) = (g + r_i) a_{in}(t) \quad i = 1, 2, \dots, z(t)$$

Queste uguaglianze rappresentano le « condizioni dell'accumulazione capitalistica » per il mantenimento dell'equilibrio dinamico.

Ripetiamo che è soprattutto a proposito dell'accumulazione che l'esclusione dell'analisi della realtà delle transazioni interindustriali, risulta come uno dei limiti maggiori di una impostazione che, per altri aspetti, si presenta veramente originale e di alto livello interpretativo.

La dinamica dei prezzi relativi — « La teoria del valore, in quanto diversamente intesa, non designa un unico sistema dei prezzi; ma consiste di una varietà di sistemi, ciascuno appropriato al modello di un diverso tipo di economia » ⁽⁶²⁾.

Come si è visto, il modello di Johansen, è legato all'impostazione dell'equilibrio economico generale. Infatti, sia le funzioni di domanda che di produzione sono del tipo neo-classico, con le implicazioni economiche che vi sono connesse. In particolare, presentando il modello in termini aggregati, si è osservato che il saggio di variazione dei prezzi interni si incrementa con l'aumentare dell'occupazione e dei prezzi delle importazioni, mentre diminuisce con l'aumentare degli investimenti e della produttività.

Nel modello di Jorgenson si analizzano in maniera esplicita le variazioni dei « terms of trade ». Chiamando con q , il prezzo dei prodotti agricoli in termini dei prodotti extra-agricoli, abbiamo visto che:

$$\frac{\dot{q}}{q} = \frac{\varepsilon - \alpha}{1 - \beta} - \varepsilon + \frac{\dot{w}}{w}$$

In ultima analisi, la relazione dipende dai saggi di progresso tecnico in agricoltura, α , e nel settore avanzato, λ , direttamente proporzionale, come già sappiamo, a $\frac{\dot{w}}{w}$; dipende inoltre dal saggio d'incremento demografico, ε .

Nell'impostazione di Pasinetti, i prezzi dipendono esclusivamente dalle condizioni tecniche della produzione. Trascurando le condizioni di domanda, vengono ad assumere il significato di prezzi-peso, proporzionali alle quantità di lavoro, diretto o indiretto, incorporato nei prodotti. Considerato il saggio salariale, dato e costante, i movimenti dinamici dei prezzi risultano:

$$P_i(t) = B e^{-c_i t} + C \left(\frac{1}{T} + \pi \right) e^{-c_i t}$$

$$P_{k_i}(t) = C e^{-c_{k_i} t}$$

(62) Vedi M. ARCELLI, *Analisi a livello « soggettivo » e a livello « oggettivo » nella determinazione di un sistema di prezzi relativi*, cit., 1964, p. 288.

dove $B = a_{ni} (t - \theta) \bar{W}$

$C = a_{nk_i} (t - \theta) \bar{W}$.

I salari. — Il saggio salariale nell'approccio neo-classico dei modelli di Johansen e di Jorgenson è supposto pari alla produttività marginale del lavoro. Poichè Johansen considera salari monetari costanti nel tempo, le variazioni del potere d'acquisto si ricavano dalle variazioni dei prezzi.

In Jorgenson, l'analisi è condotta direttamente in termini monetari, onde anche il saggio di incremento annuo dei salari si ricava dall'incremento della produttività.

Nel modello di Pasinetti, data la particolare impostazione della teoria del valore ⁽⁶³⁾, non vi è posto per il concetto di produttività marginale. Abbiamo visto che il sistema dei prezzi è di natura oggettiva. Il saggio salariale o prezzo del lavoro, risulta dal sistema in modo tale che tutto il lavoro disponibile sia occupato e che tutta la produzione sia acquistata dai consumatori.

Per risolvere il sistema è necessario fissare ab extra uno dei prezzi delle $(n-1)$ merci o il prezzo del lavoro. Nel modello si sceglie il prezzo del lavoro, osservando però che trattasi di una pura formalità, non cambiando risultato se si sceglie uno qualsiasi degli altri prezzi.

I profitti. — Le analisi sul profitto possono essere di tipo categorico ⁽⁶⁴⁾, in cui si considerano le leggi di formazione, disposizione e impiego dei fattori produttivi, e in particolare della « imprenditorialità », secondo la impostazione metodologica di Demaria ⁽⁶⁵⁾, oppure analisi di carattere positivo, di origine prevalentemente anglo-sassone, come quella di R. Lipsey, che afferma: « Esistono molteplici maniere, più o meno utili per dividere il reddito nazionale; talune maniere sono utili per certi fini ed

(63) Come si è accennato più volte nel corso dell'analisi, la concezione classica del valore è stata ripresa recentemente da Sraffa e da Pasinetti. Nonostante la stessa ispirazione neo-ricardiana, il modello di Pasinetti si distingue dal modello di Sraffa, soprattutto per due ordini di motivi:

- a - l'introduzione dei coefficienti di domanda, pur con i limiti esaminati nel paragrafo precedente,
- b - la destinazione dinamica del surplus, che manca nella teoria di Sraffa, tanto da far considerare questa teoria come uniperiodale e non propriamente dinamica, come invece si presenta la teoria di Pasinetti.

(64) Vedi per esempio la profonda analisi di T. BAGIOTTI, *Il Profitto*. Fondamento e destino di una discussa categoria economica, Padova, Cedam, 1965.

(65) G. DEMARIA, *Trattato di logica economica*, vol. II, *Il sistema produttivo*, p. 554.

altre per fini diversi; non esiste una « vera » divisione del reddito nazionale, così come non esiste una « vera » definizione di profitto » ⁽⁶⁶⁾.

Ora, in buona parte della letteratura economica, e in particolare nella modellistica, il reddito nazionale viene suddiviso, in termini macroeconomici, in due gruppi, salari e profitti, conglobando in questa seconda voce interessi e rendite.

Nei modelli di Johansen e di Jorgenson, si accolgono le tradizionali condizioni dell'analisi marginalistica in regime di concorrenza, onde, allo scopo di massimizzare i profitti, si uguaglia il saggio di interesse alla produttività marginale del capitale. Senonché, trattandosi, in entrambi i modelli, di funzioni della produzione omogenee di primo grado, le remunerazione dell'« imprenditorialità » è compresa nella remunerazione del capitale. Ciò appare esplicitamente dal modello di Johansen che, volendo giustificare la variabilità dei saggi settoriali di interesse, afferma trattarsi di un concetto composito, comprendente i seguenti elementi ⁽⁶⁷⁾ :

- a) interesse sul capitale fisso
- b) remunerazione dei rischi connessi ad ogni settore
- c) interesse sul capitale circolante
- d) elementi monopolistici
- e) disponibilità e costo del credito settoriali.

In Pasinetti, i profitti sono esplicitamente considerati la remunerazione del capitale e il loro saggio è supposto, nel lungo periodo, costante.

Qual è il significato euristico di questi modelli plurisettoriali?

Johansen, partendo da una tavola input-output, in base a certe ipotesi (quelle del modello macro), ricava il trend, saggio di variazione annua, delle principali grandezze settoriali (occupazione, investimenti, produzione, prezzi, saggio di interesse, spesa media) per mezzo di un sistema di 86 equazioni in 86 incognite.

Questo modello è in parte un modello di previsione, in parte un modello di ottimizzazione. Infatti si tratta essenzialmente di un modello di previsione, essendo escluso esplicitamente il raggiungimento di particolari obiettivi di politica economica. Tuttavia nel modello sono assunte alcune delle fondamentali condizioni di ottimo, (uguaglianza delle produttività marginali), anche se non può essere considerato un modello di ottimizzazione, non essendo soddisfatte altre condizioni della « teoria del benessere », (ad esempio l'uguaglianza dei saggi di profitto settoriali).

(66) R. LIPSEY, *Introduzione all'economia*, Milano, Etas Kompass, 1965, p. 442.

(67) L. JOHANSEN, *op. cit.*, pp. 81-82.

Un altro motivo da sottolineare, riguarda la relazione tra questo modello e le interdipendenze strutturali di Leontieff. Ora, se è vero che le tavole input-output sono alla base dello studio di Johansen, il suo è un modello evolutivo. Vi sono infatti funzioni dinamiche di produzione e di consumo.

Se volessimo dare una qualificazione sintetica al modello di Johansen, potremmo dire che si tratta di una versione settoriale, econometrica, e perciò dinamica, del modello di Walras-Pareto, anzi si potrebbe collocare tra questo e il modello di Leontieff.

Come contributo alla teoria dello sviluppo economico appare modesto, senz'altro inferiore, quanto a valore euristico, agli altri due modelli plurisettoriali, esaminati in queste pagine.

Si domanda a questo punto quale sia il contributo di questi modelli alla teoria dello sviluppo. Forse nel sostituire ad una sola produzione, una sommatoria di produzioni settoriali?

E' da osservare che il solo fatto di sostituire ad un unico bene più beni, introduce nell'analisi le preferenze, i giudizi di valore.

Con un unico bene, il problema dello sviluppo consiste nel massimizzare la produzione in termini fisici, mentre di fronte a più beni, non è possibile risolvere il problema in termini fisici e cioè è necessario introdurre i prezzi e la massimizzazione sarà fatta in termini di valore. Vale a dire, oltre alle funzioni di offerta è necessario prendere in esame le funzioni di domanda.

Ma è tutto qui l'apporto logico della disaggregazione?

A nostro avviso è necessario distinguere un aspetto formale, di natura statistico-contabile, e un aspetto sostanziale, di natura logico-economica. La crescita di un sistema economico, nella dinamica dei suoi settori, è un fenomeno ben più complesso di una sommatoria delle sue parti costitutive.

Si è osservato che i settori industriali si sviluppano secondo la legge di invecchiamento della funzione « logistica » ⁽⁶⁸⁾.

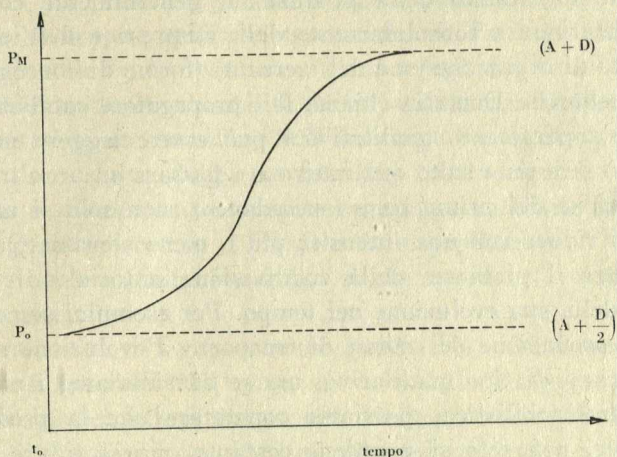
Cioè chiamando P_0 il valore della variabile studiata all'origine del tempo e con P_t il valore della variabile nell'istante t , abbiamo:

$$P_t = A + \frac{D}{1 + C^{-t}}$$

dove A , D e C sono delle costanti. L'andamento della curva presenta una

(68) M. BOLDRINI, *Statistica, Teoria e metodi*, quarta edizione, Milano, Giuffrè, 1959, p. 962 ss.

forma ad « S », contenuta tra due valori asintotici, detti rispettivamente « plancher » (P_0) e « plafond » (P massimo).



D'altra parte si osserva che lo sviluppo del sistema produttivo segue il sentiero di una curva esponenziale. E' vero questo? Come può avvenire l'aggiustamento? Il Cotta cerca di spiegare il fenomeno in questi termini: « Mathématiquement, le problème du développement harmonieux se formule ainsi. A quelles conditions, (taux de croissance des différents secteurs et origine temporelle de leur croissance), une somme de productions obéissant à la loi logistique, obéit-elle à la loi exponentielle? » (69).

La risposta viene data attraverso un grafico con le seguenti caratteristiche:

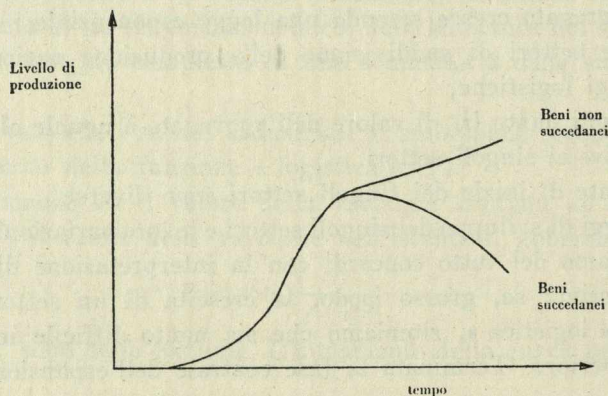
- 1) l'aggregato cresce secondo una legge esponenziale,
- 2) i tre settori di suddivisione della produzione nazionale crescono secondo leggi logistiche,
- 3) in ogni punto (t), il valore dell'aggregato è uguale alla somma dei valori relativi ai singoli settori.
- 4) le date di inizio dei singoli settori sono diverse,
- 5) i saggi di sviluppo dei singoli settori e le loro variazioni sono diversi.

Non siamo del tutto concordi con la interpretazione di Cotta per i seguenti motivi: se, grosso modo, la crescita di un settore produttivo segue una « logistica », riteniamo che sia molto difficile immaginare lo asintoto superiore. Terminata la fase centrale dell'espansione accelerata,

(69) A. COTTA, *Un modèle intersectoriel de croissance*, « Economie Appliquée », Vol. XV, nn. 1-2, 1962, pp. 199-227.

a nostro avviso, il problema si presenta così: oltre che ad una costante, se pur ridotta, variazione in termini quantitativi, subentra una fase di miglioramento qualitativo della produzione, generalmente collegata con una ristrutturazione e consolidamento delle imprese e dell'industria dal punto di vista di organizzazione del mercato, (forme di concentrazione), e muta cioè quello che Demaria chiama il « propagatore catalattico » ⁽⁷⁰⁾.

Ora il « superamento qualitativo » può essere leggero ma costante, oppure si può fare un « salto qualitativo » e passare ad un altro bene, per cui la produzione del primo bene (sucedaneo), non solo si mantiene costante, ma si riduce con una intensità più o meno elevata. Qui evidentemente subentra il problema della suddivisione settoriale di un sistema economico e della sua evoluzione nel tempo. Per esempio, se consideriamo il settore di produzione dei mezzi di trasporto, l'evoluzione scooter-auto è da considerarsi di tipo qualitativo, ma se consideriamo il settore della produzione automobilistica, possiamo constatare che la produzione del settore scooter, non solo si mantiene costante, ma si riduce, in quanto sostituita dalla produzione delle auto. In sintesi, l'evoluzione dei settori produttivi a nostro avviso procede nel modo seguente: o si ha la sostituzione di una produzione (considerata sucedanea) con un'altra, qualitativamente superiore, oppure si ha una evoluzione qualitativa della stessa produzione. Niente asintoto, ma raggiungimento di un massimo e successiva diminuzione, oppure evoluzione continua seppur ad un saggio di variazione ridotto, rispetto al periodo centrale di massima accelerazione. In termini grafici l'evoluzione delle produzioni settoriali può essere espressa nella maniera seguente:



(70) G. DEMARIA, *Trattato di logica economica*, cit., pp. 185-195.

Oltre che dal punto di vista produttivo, questa evoluzione può essere analizzata dal punto di vista del consumo.

Abbiamo già preso in considerazione i possibili modi di variazione del consumo pro-capite nella interpretazione di Pasinetti. Si ricordi che il tipo più generale è rappresentato da una « logistica » mentre per i beni inferiori, si ammette la possibilità di un andamento decrescente dopo il raggiungimento di un massimo. Sull'andamento « logistico » della curva del consumo pro-capite, dobbiamo fare due osservazioni:

- a) anche se il consumo pro-capite raggiunge un limite di saturazione, il consumo totale cresce con il crescere della popolazione,
- b) le variazioni qualitative fanno sì che consumo e produzione siano in continuo movimento.

A nostro avviso, il « superamento qualitativo » della produzione, crea problemi quasi insolubili dal punto di vista della disaggregazione del sistema economico nei settori componenti. Nelle analisi applicate, si tratterà di stabilire di volta in volta, i criteri selettivi tra i vari tipi di miglioramenti per la determinazione, statica e dinamica, dei settori produttivi.

Concludendo, ci sembra che in Johansen il modello, in termini aggregati, non abbia aggiunto nulla alle teorie e modelli più noti di tipo neo-classico (Tobin, Solow, Meade ecc.). La disaggregazione permette di conoscere, con riferimento ad un certo arco temporale, le tendenze evolutive settoriali del sistema. Trattasi però di semplici operazioni formali, di natura statistica, trascurandosi i problemi sostanziali di logica economica che vi sono impliciti. Anche Jorgenson e Pasinetti, sotto questo aspetto, lasciano parzialmente insoddisfatti, in quanto non colgono i fondamentali problemi che stanno alla base del sistema economico nella sua costituzione dinamica e nella « conformazione » ⁽⁷¹⁾ delle sue componenti, problemi che fanno dubitare della possibilità stessa, sul piano logico, di scomporre elementi che sono tali in quanto « inseriti » o « conformati » a un determinato sistema.

MULTISECTORIAL MODELS OF ECONOMIC GROWTH (II).

According to Ricardo, Pasinetti distinguishes scarce goods (natural resources in general) from producible goods (industrial products) and focuses his multisectorial

(71) Meriterebbe un approfondimento a questo riguardo, il recente lavoro di M. RESTA, *Formazione ed espansione di un sistema economico*, « L'Industria », n. 1, 1966, nel quale si manifestano ampie riserve sulla validità della disaggregazione del sistema economico, quando non si resta ancorati alla logica sostanziale, e non solo formale, della realtà economica, e in particolare ai fondamenti dei fenomeni produttivi.

development model on « producibility » completely neglecting « scarcity ».

The model is developed gradually, almost by successive approximations. At first, production is supposed to take place through labour only; therefore there is a flow of labour services and a flow of goods, both in physical and monetary terms.

Demand coefficients express average per-capita demand and the production of each commodity depends only on demand. With no demand there is no production.

Technical coefficients represent labour input per physical unit of production and the price of each commodity is proportional to the quantity of labour necessary to produce it.

Thus, a mechanism of relative prices is obtained which works differently from the well-known supply and demand patterns. Its explanation is merely objective, essentially based on the existing technologies.

Then, capital goods are introduced into the system. We notice that the sectorial disaggregation of the model is strictly related to the number of final goods, for each of which a completely integrated vertical productive structure is assumed.

Pasinetti supports his model stating that:

- 1) models with interindustrial transactions have already been extensively analyzed in economic literature;
- 2) the hypothesis of sectorial integration is a choice simplifying analysis;
- 3) in each case it is possible, through an inverse matrix, to shift from Leontief's model to his.

The hypothesis of sectorial vertical integration is, from certain points of view, a great limitation to a multisectorial dynamic model.

As Champernowne has pointed out, this hypothesis implies that:

- 1) instrumental goods of the first or of the n th order should be produced only by labour;
- 2) profits on intermediate products should not be considered;
- 3) capital and labour coefficients vary over time.

The model assumes profit rate as given and constant. This is not an arbitrary choice. In fact, records of the last century show that the rate of profits has fluctuated around a constant trend. He admits sectorial differences, connected to particular elements of risk present in the single sectors.

Finally, technological changes are introduced into the model. Assuming population as constant, it is obvious that the average per-capita income increases at the same rate at which technical coefficients decrease. But if the system structure varies uniformly, as for instance in von Neumann, the euristic value of the disaggregate model corresponds to that of an aggregate model in that a set of commodities with constant compositions can be taken as a single commodity the quality of which is defined.

Pasinetti, whose approach has the merit of getting over this limit of von Neumann's model explains that when technical coefficients vary there are two distinct series of effects connected respectively with production and demand.

If equilibrium conditions are met (full employment of productive capacity and identity between real demand and production) solving the two systems of quantities and prices, the values of the unknowns are obtained. As all the coefficients and unknowns are dated, solutions take the form of dynamic functions.

The three contributions discussed in this article are important analytical tools for a theory of the structural variations during a development process.

Jorgenson's and Pasinetti's models consider the conditions of accumulation and employment so that the growth of the system develops in equilibrium. Johansen's model is of a particular type in that it has features both of a forecasting and development model.

The basic hypotheses of the contributions analysed are very different from each other; above all those of Pasinetti's model which are based on Ricardo's theory of value. This model represents the most original contribution from the theoretical point of view even if it only refers to the long-term development. We believe that Champernowne's criticism is excessive when he speaks of «sweeping simplifying assumptions» even if the rigid vertical sector integration represents, under certain aspects, a backward step in comparison with other tools like Leontief's model.

The Author concludes wondering what is the contribution of these models to the development theory. May be the substitution of a number of sector productions to one production only. We must notice that the only fact of substituting many goods to one commodity only introduces preferences — that is judgements of value — into the analysis.

For a single commodity the problem of development is to maximise production physically, whereas for many goods the problem cannot be solved physically being necessary to introduce prices so that maximization takes place in terms of value.

Is the logical contribution of disaggregation all here? In order to give an appropriate answer one has to distinguish a formal statistico-accounting aspect from a substantial logico-economic aspect. The growth of an economic system, in the dynamics of its sectors, is a phenomenon far more complicated than the sum of its constituent parts.

RECENSIONI

BORLANDI, Antonia: *Il manuale di mercatura di Saminiato de' Ricci*, Genova, Di Stefano, 1963, pp. 179, prezzo non indicato.

Come avverte l'editrice, questo manuale, compilato nel 1396 in Genova dal mercante fiorentino Saminiato di Guciozzo de' Ricci, viene a colmare una duplice lacuna: l'assenza, finora, di un manuale di mercatura compilato in Genova e per Genova e l'intervallo di un secolo tra la redazione definitiva del manuale di Francesco Balducci Pegolotti intorno al 1340 e quella, nel 1442, di un altro manuale ad opera di Giovanni di Bernardo da Uzzano.

In questo modo il manuale qui presentato viene a fornire altre importantissime notizie sulle correnti di scambio a cavallo tra il XIV e il XV secolo. Se il valore documentario riguarda essenzialmente lo storico, le vicende della famiglia de' Ricci estesamente delineate nell'introduzione potranno invece affascinare il lettore semplicemente interessato a coglier nel mercante italiano dell'età di mezzo una delle figure chiave nella nascita della nuova civiltà.

Estremamente indicativa in questo senso è la particolare prospettiva politica: l'eventualità di un'alleanza con Milano, allora in guerra con Firenze, a cui è implicitamente legata, come all'ipotesi fondamentale per la sua realizzazione, una parte del ragionare economico del mercante.

L'avere enucleato questa coraggiosa ipotesi dall'oggettività apparentemente neutrale dei dati del manuale conferisce un doppio valore esemplare al documento e alla figura del suo compilatore.

Da un lato vediamo il razionalismo mercantile già sicuro di sè ridurre sensibilmente i margini dell'incertezza economica nel senso almeno di portare le diverse alternative a una configurazione analiticamente valutabile. D'altro lato, l'intraprendenza politica, che Saminiato de' Ricci pagò con il patibolo, ci rivela un'altra significativa faccia dei tempi nuovi: il razionalismo politico o, per usare la formula del Burckhardt solo apparentemente diversa, la politica come opera d'arte.

Razionalismo economico e politico si trovano fusi nella figura del mercante: la chiarezza della visione economica precisava e corroborava la scelta politica e l'intravista possibilità politica, a sua volta, dava ali al ragionare economico. Non a caso i tiranni rinascimentali furono tanto spesso di estrazione mercantile.

Proprio lo stretto legame delle due spinte razionalizzatrici, l'economica e la politica, può fornirci validi spunti per criticare l'unilateralità della contrapposizione, resa famosa da Max Weber, tra l'impresa mercantile medioevale, speculativa ed episodica, e lo spirito razionalizzatore e normalizzatore dell'impresa capitalistico-calvinista.

A ben guardare anzi, la bilancia potrebbe pendere ben spesso a favore della prima che diede alle scrupolose valutazioni e registrazioni dell'imprenditore il respiro della grande impresa, per la quale un ben maggior numero di fattori produttivi furono disponibili e fungibili e per la quale ancora le complicate vicende della politica non furono semplicemente un mistero, né un disegno della Provvidenza da accettare passivamente.

EUGENIO SOMAINI

BERTONI, Alberto: *Il governo della liquidità bancaria nelle esperienze italiane del secondo dopoguerra*, Milano, Giuffrè, 1965, pp. 92, L. 800.

Un breve saggio che si articola sullo studio della inflazione bellica e post-bellica del 1944-47 e sulla recente esperienza del biennio 1962-64. Queste due inflazioni sono assunte come manifestazioni tipiche rispettivamente della «inflazione da domanda» e della «inflazione da costi». Il carattere binario dell'impostazione (*tertium non datur* o almeno non ancora) permette all'argomentazione di svolgersi logicamente integra attraverso la materia empirica. Ne abbiamo immediato riscontro sul piano di un'ordinata e chiara esposizione.

E. S.

RUOZI, Roberto: *I finanziamenti bancari alle aziende agricole*, Milano, Giuffrè, 1965, pp. XXVIII-234, L. 2200.

Corredato di un'estesa bibliografia, il saggio sviluppa una esauriente esposizione della correlata casistica della gestione produttiva e finanziaria della azienda agricola e dei problemi di gestione delle aziende finanziatrici. Alle considerazioni dell'autore non è estraneo il riflesso delle più significative esperienze straniere di paesi altamente progrediti e in via di sviluppo.

E. S.

FANTINI Oddone: *Strategia economica. Principi e aspetti operativi*. Ed. Giuffrè, Milano, 1966.

Il progresso tecnologico ed organizzativo e la conseguente evoluzione sociale hanno reso sempre più complesse le prospettive che l'operatore economico deve avere presenti nel perseguire un dato obiettivo.

Sulla base di tale considerazione non sono mancati i tentativi di dare una nuova impostazione all'analisi economica, come si è fatto ad esempio con la teoria dei giochi.

I risultati non sono stati però molto fecondi, forse perchè si è troppo indugiato in schemi probabilistici soggettivi e in analisi quantitative che, sebbene molto approfondite dal punto di vista della metodologia e della tecnica econometrica, si prestano poco a schematizzare il comportamento umano, così ricco di aspetti non quantificabili e in ogni caso difficile da valutare in base alle sole manifestazioni esterne.

Da qui l'esigenza di indagare a carattere *qualitativo* che integrano e completano quelle quantitative dando così una spiegazione dei fenomeni sulla base di uno studio approfondito della natura umana.

La recente pubblicazione del Prof. Oddone Fantini risponde egregiamente a tale esigenza. L'esame dei più importanti problemi che si presentano nell'epoca nostra è condotto, infatti, rivolgendo costantemente l'attenzione all'uomo ed ai suoi moventi economici. Continuando la tradizione avviata dai classici e perfezionata dai neoclassici, l'Autore attribuisce notevole importanza al fattore psicologico la cui conoscenza è indispensabile sia all'operatore economico privato, sia all'operatore economico pubblico.

Diversi sono i problemi di cui si è occupato il Fantini per mettere in rilievo la strategia che ne consente la soluzione migliore. Nel campo dell'attività economica privata sono presi in esame i problemi relativi alla forma, alle dimensioni e alla organizzazione delle imprese, dedica particolare attenzione alla strategia per la conquista ed il mantenimento dei mercati, giustamente considerata l'attività più importante per la vitalità delle imprese. Inoltre, è messa in rilievo la funzione strategica del consumo nell'indirizzare nonchè condizionare tutte le attività economiche; e infine l'importanza che assumono le moderne forme associative per la tutela dei consumatori.

I problemi che trovano più ampia trattazione sono però quelli connessi alla politica del lavoro e a quella demografica, alla politica finanziaria e creditizia, alla politica dello sviluppo e della contabilità economica, alla politica economica internazionale, considerati dall'Autore come singoli aspetti di una politica economica *unitaria ed armonica* volta a realizzare con obiettività e sincerità l'*interesse nazionale*.

La strategia suggerita dal Fantini in tema di politica economica nazionale non si limita a considerare i provvedimenti idonei a guidare il corso inevitabile della dinamica ciclica verso posizioni tendenziali di equilibrio (*politica economica amministrativa*), ma si regge soprattutto su provvedimenti che possono garantire in modo duraturo il buon funzionamento del sistema economico attraverso la predisposizione ed il mantenimento di una struttura economica efficiente (*politica economica strutturale*).

L'esame degli aspetti economici dei problemi affrontati non è mai dissociato da quello degli aspetti extraeconomici (moralì, politici, religiosi e sociali in genere); anzi il motivo ispiratore di tutto il libro è essenzialmente il fondamento *morale* cui l'Autore ricollega sia i principi, sia gli aspetti operativi della strategia economica. Sicchè può dirsi che siamo in presenza di un libro di *economia morale*; di un libro scritto con lo scopo di suggerire la strategia che possa indirizzare la condotta economica privata e pubblica verso la via del benessere nella quale la ricchezza è vista solo come un mezzo per raggiungere i più alti ideali di giustizia e di umanità.

Si tratta, quindi, di un libro utile per gli operatori economici ed altamente educativo per i giovani studiosi di economia perchè ricorda loro, in un'epoca in cui è sempre più raro sentirlo dire, che il « valore dell'uomo non è dato dalla ricchezza o dalla fortuna, bensì dal suo comportamento ».

VINCENZO FAZIO

LIBRERIE STRANIERE CORRISPONDENTI

LIBRAIRIES CORRÉSPONDANTES - CORRESPONDENT BOOKSHOPS

LIBRERIAS CORRESPONDIENTES - BEVOLLMÄCHTIGTE BUCHHANDLUNGEN

ARGENTINA

Centro del Libro Italiano - Rivadavia, 581 - Buenos Aires.
C.I.D.L.A. - Calle Piedras, 113 - Buenos Aires.
De Murguía Martínez - Córdoba, 2270 - Buenos Aires.
Epifanio Romero - San Jerónimo, 3500 - Santa Fe.
Santo Vanasia - 1410, Cangallo - Buenos Aires.
Viscontea - Libertad, 1021 - Buenos Aires.

BELGIQUE

Edit. E. Nauwelaerts - 2, Place Cardinal Mercier - Louvain.
Falk Fils - G. Van Compenhout Succ. - 108/110, Rue du Midi - Bruxelles.
Polytechnique Ch. Béranger - 17, Boulevard de la Sauvenière - Liège.

BRASIL

Ag. Giovanni Grossi - Av. Eduardo Ribeiro, 530 - altos - Manaus-Amazonas.
Companhia Editora Forense - Caixa Postal 269 - Rio de Janeiro.
Livraria Editora Politécnica - Rua do Carmo 38 - 4º and. S/401 - Rio de Janeiro.
Livraria Principal - Rua de Assembléia 87 - 1º and. - Rio de Janeiro.

CANADA

Editorial Temis Ltda. - Calle 13 - Numero - Ottawa.

COLOMBIA

Editorial Temis Ltda - Calle 13 - Numero 6-45 - Bogotá.

CUBA

Editorial Temis - Dott. Antonio Díaz Pairó - Calle K.no 308 altos entre 17 y 19 (Vedado) - La Habana.

DEUTSCHLAND

Eberhard Albert - Kaiser Josephstrasse, 179 - Freiburg i. Br.
Exlibris - Ferdinand Dirichs Weg - Frankfurt/M.
Häntzschel Dott. Ludwig - Wenderstrasse, 66 - Göttingen.
Horn Alexander - Spiegelgasse, 9 - (Pariser Hof) - Wiesbaden.
James Cristopher Publishing - Zahringest, 3 - Heidelberg.
J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) - Wilhelmstr. 18 - Tübingen.
Naacher Peter - Steinweg, 3 - Frankfurt/M.
Santo Vanasia - Streitzeuggasse, 7 - Köln/Rhein.
Scientia Buchhandlung - Postfach, 124 - Aalen in Württemberg.
Trenkle K. G. Gerhard - 8033 Planegg Vor - München.
Zink Karl - Ludwigstrasse neben, 20 - München 34.

ENGLAND

Blackwell's Ltd. - Broad Street - Oxford.
Grant and Cutler Ltd. - 11, Buckingham Street - Adelphi - London W. C. 2.
Heffer & Sons Ltd. - Petty Cury - Cambridge.
Humanitas Books Ltd. - 3-4, Goodwing Court - St. Martinus - London W. C. 2.
Parker & Sons Ltd. - 27, Broad Street - Oxford.

ESPAÑA

Aguilar S. A. De Ediciones - Calle de Juan Bravo, 38 - Madrid.
Anael Conde de Penalver, 36 - Madrid.
Bosch José - Apartado 991 - Barcelona.
Centro importador Libro Italiano - Rambla de Cataluña, 33 - Barcelona 7.
Ciencia Generala - Preciados, 48 - Madrid.

Editorial de Derecho Financiero - General Mola, 15 - Madrid-1.

Editorial Pueyo - Tetuan, 5 - Madrid.

Le Mos - O' Donnell, 27 - Madrid.

Librería Santo Vanasia - 1, Victor Hugo - Madrid.

Marcial Pons - Postigo de San Martín, 4 - Madrid.

Martínez Cipriano - Plaza Riego, 1 - Oviedo.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

De Porrua Hermanos y Cia. - Apartado Postal 7990 - Mexico 1 D.F.

FRANCE

Galignani - 224, rue de Rivoli - Paris 1er.
Librairie Dunod - 92, rue Bonaparte - Paris VIIe.
Librairie Générale de droit et de jurisprudence - 20, rue Soufflot - Paris Ve.
Maison du Livre Italien - 46, rue des Ecoles - Paris Ve.

JAPAN

Italia Shobo Co. Ltd. - No. 23,2 - Chome, Kanda Jimbo - Cho Chiyoda - Ku - Tokyo.

JUGOSLAVIA

Nolit - Terazije 27 - Beograd.

LIBYA

«Impero» di R. Ruben - Sciarra Istiklal 113 - Tripoli.

MALTA

Vinci Attilio - 14, Strada Ponente - Valletta.

NEDERLAND

Meulenhoff & C. N. V. - Beulingstraat, 3 - Amsterdam C.
Nijhoff's Martinus - Lange Voorhout 9 - Den Haag.
Swets & Zeitlinger - Keizersgracht 471-487 - Amsterdam C.

OESTERREICH

Gerold & C. - Graben 31 - Wien 1.
Herder & C. - Wien.
Springer Verlag - Mölkerbastei 5 - Wien 1.

PORTUGAL

Atica Limitada - 2, rua Garret - Lisboa.
Buchholz - Av. Da Liberdade 50 - Lisboa.
Cocco Dott. Vincent - Av. Dias Da Silva 46 - Coimbra.
Coimbra Editora - Rua Ferreira Borges 77 - Coimbra.

Machado - Rua das Carmelitas 15 - Porto.

SCHWEIZ - SUISSE - SVIZZERA

«Il libro italiano» - Buchhandlung zum Elsasser A.G. - Limmatquai 18 - Zürich.
Melisa - Via Vegezzi, 4 - Libr. - Lugano.

TURKIYE

Tarkan Kitabevi - P. K. 82 - Ankara.

UNITED STATES OF AMERICA

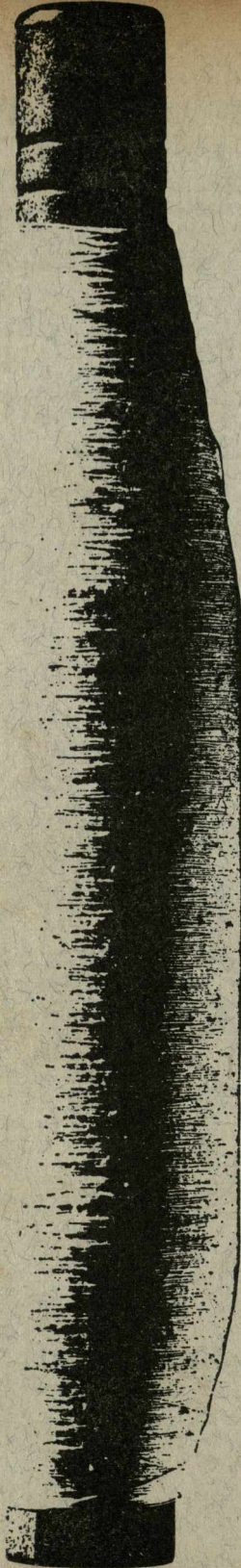
Phiebig Albert J. - P. O. Box 352 - White Plains - New York, N. Y.
Rothman Fred B. & Co. - Booksellers - 57 Leunung Street - South Hackensack, New Jersey.
Stechert Hafner Inc. - 31 East 10th Street - New York, N. Y.

URUGUAY

Libreria Italiana Torquato Gobbi - Soriano 1258 - Montevideo.

VENEZUELA

Mondadori S. A. - Avenida Francisco De Miranda - Edificio «Sorocaima» Chacao Caracas.



Una grande azienda
è tale
quando si preoccupa,
non solo
di produrre e vendere,
ma di
contribuire
al diffondersi
del benessere
e all'evolversi
del gusto.
La modernissima
attrezzatura produttiva,
lo sforzo
di fare della
propria
organizzazione
di vendita
un sempre
più soddisfacente
servizio
per i consumatori,
lo studio attento
delle tendenze
del mercato e della moda,
la lunga tradizione
di efficienza
e di sensibilità
ai problemi sociali,
la costante ricerca
di nuovi
e razionali strumenti
per attuare
la collaborazione
con i lavoratori
e il colloquio
col pubblico:
questo spirito
e questo impegno
hanno fatto della Bassetti
un'impresa
all'avanguardia
nel settore tessile.

bassetti